



UNIVERSIDAD DON VASCO A.C.

INCORPORACION No. 8727-08 A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA DE ADMINISTRACION
Y CONTADURIA

"FUENTES DE FINANCIAMIENTO
PARA EMPRESAS DE EXPORTACION
DE AGUACATE EN LA CIUDAD DE
URUAPAN, MICHOACAN"

SEMINARIO DE INVESTIGACION
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A :

MARIA NOEMI GARCIA CRUZ

ASESOR: L. A. E. MARIA TERESA RODRIGUEZ CORONA



UNIVERSIDAD
DONVASCO A.C.

URUAPAN,

MICHOACAN

1996

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICATORIA

**A MIS PADRES
PILAR Y MANUEL**

POR SU APOYO Y COMPRESION

A MIS HERMANOS

MANUEL Y OMAR

A ALEJANDRO ACUÑA SAAVEDRA

UN GRAN AMIGO Y COMPAÑERO

A CADA UNO DE MIS PROFESORES

EN ESPECIAL A:

L.A.E. MARIA TERESA RODRIGUEZ CORONA

INDICE

INTRODUCCION..... X

CAPITULO I ANTECEDENTES DE LA PRODUCCION DE AGUACATE EN LA REGION DE URUAPAN

1.1.- ANTECEDENTES DE URUAPAN 1
1.2.- ANTECEDENTES DE LA PRODUCCION Y EXPORTACION
DE AGUACATE 2

CAPITULO II GENERALIDADES SOBRE FINANCIAMIENTO

2.1 - SISTEMA FINANCIERO MEXICANO 14
2.2.- CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO. 16
2.3.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN MEXICO 20
2.4.- UNIDADES DE INVERSION Y ACUERDO DE
APOYO INMEDIATO A DEUDORES. 31

CAPITULO III GENERALIDADES SOBRE EXPORTACION

3.1.- CONCEPTO DE EXPORTACION. 41
3.2.- PASOS GENERALES A SEGUIR PARA EXPORTAR. 43
3.3.-IMPORTANCIA DE LA EXPORTACION ANTE LOS
ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES. 47
3.3.1 .- TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON CANADA
Y ESTADOS UNIDOS. 47
3.3.2.- ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA. 52

3.3.3.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO GRUPO DE LOS TRES (G-3).....	53
3.3.4.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO COSTA RICA.....	53
3.4.- FINANCIAMIENTO PARA LA EXPORTACION,	55
3.5.- ORGANISMOS DE APOYO A LA EXPORTACION.	56
3.6.- DOCUMENTACION REQUERIDA PARA SOLICITAR FINANCIAMIENTO PARA EXPORTAR.	84

CAPITULO IV

4.-CASO PRACTICO.....	93
CONCLUSIONES.....	131
BIBLIOGRAFIA.....	135

INTRODUCCION

Toda empresa o entidad requiere de recursos monetarios para iniciar su negocio o desarrollar sus actividades: con estos recursos resuelve una serie de problemas que se presentan en el transcurso de sus operaciones, por ejemplo, falta de liquidez para solventar sus deudas, necesidad de abastecer su mercado, en fin; realizar sus transacciones, comprar, vender, industrializar o exportar sus productos.

Las entidades exportadoras requieren de un mayor apoyo para poder realizar sus actividades, ampliar sus instalaciones, su mercado, compra de maquinaria, promover su producto y poder competir en los mercados internacionales donde colocan su mercancía.

Es importante conocer dichos recursos que posee toda organización en especial, las fuentes de financiamiento, para así aplicar las mas adecuadas según sean sus necesidades o los problemas económicos que se les presenten y así lograr con mayor efectividad sus objetivos.

Dentro de las empresas exportadoras, la producción de aguacate en la Región de Uruapan es de primordial importancia, pero el producir con calidad y realizar todas las actividades propias de su exportación requiere de apoyo financiero.

El tema a desarrollar sobre las fuentes de financiamiento para empresas de exportación es importante ya que existe una gran diversidad que se acomoda a las diferentes entidades con el objeto de lograr una mayor solvencia e impulsar la exportación en el país.

El objetivo del presente trabajo es conocer las fuentes de financiamiento

que se pueden utilizar en la exportación para aplicar las más adecuadas de acuerdo a sus necesidades, analizar las ventajas y desventajas de cada una ellas y aplicar la más conveniente, ya que en México existen instituciones tanto públicas como privadas que apoyan esta actividad a través de financiamiento con tasas preferenciales, incluyendo; estudios, diagnósticos y asesorías que facilitan las operaciones y aseguran el mejor manejo de los recursos; además analizar cuantas instituciones bancarias de la ciudad de Uruapan ofrecen financiamientos para las empresas exportadoras y cuales son los fines al utilizar los financiamientos.

CAPITULO I

ANTECEDENTES DE LA PRODUCCION DE AGUACATE EN LA REGION DE URUAPAN

1.1 ANTECEDENTES DE URUAPAN

La palabra Uruapan se deriva de la voz purépecha URUAPANI, que significa el florecer y fructificar de una planta.

La Ciudad de Uruapan, es la cabecera de un Distrito Político. Fue fundada por Fray Juan de San Miguel en el año de 1533. Esta situada en la vertiente sur de la de Apatzingán formando parte del eje volcánico.

Su altura sobre el nivel del mar es de 1643 metros sobre el nivel del mar, y queda situada a los 19° 24'56" de latitud norte y 102° 3'46" de longitud oeste del meridiano de Greenwich.

En 1917 la cabecera municipal alcanzaba una población de 118,583 habitantes siendo la segunda ciudad de Michoacán. La población actual es de 217,142 habitantes según el censo de población de 1990 realizado por el INEGI.

Uruapan se encuentra en una zona de transición, cálido-templado, sus suelos son en alto porcentaje Andosoles, Luvisoles y acresoles, profundos, su vegetación en el bosque es principalmente una asociación de pinus y querqus, sus principales cultivos de frutales son: aguacate, plátanos, café, durazno y algunos cítricos.

Las principales actividades que se desarrollan en esta Ciudad son; el comercio, fabrica de textiles, artesanías y explotaciones forestales. Cabe destacar la importancia del cultivo y comercialización del aguacate ya que se le conoce a Uruapan, como la "Capital Mundial del Aguacate".

1.2 ANTECEDENTES DE LA PRODUCCION Y EXPORTACION DE AGUACATE.

El termino aguacate es una palabra castellanizada que se deriva del Náhuatl, (lengua hablada por los antiguos mexicanos), ahuacaquahuitl que significa " Arbol de los testiculos" por la forma peculiar de los frutos de aguacate de la raza mexicana (Hernández y Ximenez, 1615).

En Michoacán en el dialecto Purépecha se le denomina Cupanda que alude indistintamente al árbol y a su fruto; en España se le denomina avocat, en Francia avogado, en E.U. y en países de habla inglesa se le denomina avocado, en Perú, Chile y Ecuador se le denomina Palta.

Se ha considerado como centro de origen del aguacate (Persea americana Mill), las partes altas del Centro y Este-Central de México así como las partes altas de Guatemala.

Se piensa que la raza mexicana del aguacate se originó en un área comprendida desde Nuevo León, Michoacán, Veracruz y Puebla, mientras que la raza Guatemalteca se originó en la tierra alta de Chiapas-Guatemala (Storey et al., 1986).

La evidencia más antigua sobre el consumo del aguacate por humanos fue encontrada en una cueva localizada en Coxcatlán, en la Región de Tehuacán, Puebla, México; con una fecha de antigüedad de entre 8000 y 7000 años A.C. (Smith, 1966); Así

como en cuevas cerca de Mitla, Oaxaca, México que datan cerca de 700 años A.C. (Smith, 1969)

Por otra parte se han encontrado restos Arqueológicos en el Valle de Casma en Perú a 18 Km. tierra adentro del Océano Pacífico con fechas entre 1785 y 1120 años A.C. (Ugent et al., 1986). Por todo lo anterior, es claro que el aguacate ya era conocido por los nativos de México, Centro y Sudamérica.

En el Códice Mendocino se simbolizan varios pueblos conquistados y entre ellos se encuentra Ahuacatlan que significa lugar donde abunda el aguacate. En el Códice Florentino se mencionan tres tipos de aguacate; aoacaquauitl, tlacacoloacatl y quilaoacatl.

Existe evidencia directa que la civilización Maya del periodo clásico domesticó el aguacate, por los restos de planta encontrados en el contexto arqueológico, así como en los aspectos lingüísticos (Turner y Miksicek, 1984). En todo lo anterior, se puede apreciar que el aguacate era muy conocido por nuestras civilizaciones antiguas y que formaba parte de la dieta alimenticia.

El aguacate permaneció comparativamente desconocido fuera del Nuevo Mundo hasta fines del siglo XIX y durante los últimos 75 a 100 años ha surgido desde casi la oscuridad hasta convertirse en el cuarto cultivo tropical no cítrico más importante; sólo los bananos, piñas y mangos le exceden en superficie y producción a nivel mundial.

En el tiempo de la conquista española, el aguacate se encontraba (ya sea silvestre o cultivado), disperso en la parte central de México, en Centroamérica, en el noreste de Sudamérica en Perú y en la región Andina de Venezuela.

De este comienzo en cierta forma aislado y semisilvestre, desde hace más de 400 años, el cultivo del aguacate se desarrolló gradualmente hasta el desarrollo espectacular que ha tenido en los últimos 40 años.

La producción de aguacate hasta principios de la década de los cincuentas se basó fundamentalmente en el cultivo de tipos criollos de la raza mexicana, iniciándose a mediados de esta década, el cultivo a escala comercial con la variedad Fuerte, la cual fue encontrada en 1911 en el traspatio de la casa del Sr. Alejandro Le Blanc por Carl Schmidt en Atlixco, Puebla (Noriega, 1948).

A partir de 1960, se inició en nuestro país la introducción de variedad Hass, obtenida por A.R.C. Hass, en la Habra Heights, California (Griswold, 1945), la cual fue llegado a constituirse en la variedad número uno a nivel mundial.

Los principales estados productores de aguacate en México son 16, destacando entre ellos Michoacán, México, Sinaloa y Puebla. De estas entidades sobresalientes en superficie cultivada y volumen de producción, Puebla tiene una frontera muy reducida por su mala calidad de suelos y la incidencia de plagas y enfermedades; Sinaloa, produce por sus condiciones climáticas grandes volúmenes de antillanos, cuyo valor es bajo, quedando los estados de Michoacán y México con amplios recursos tanto disponibles como potenciales formando la "FAJA AGUACATERA DE LA REPUBLICA MEXICANA", cuya superficie es muy extensa, pues mide aproximadamente 637 kilómetros de largo por 21 de ancho, dando un área aproximada de 1,347.000 hectáreas, homogéneas en cuanto a calidad de suelos, siendo su clima determinado por las costas 1500, 1800, 2000 y 2200 metros sobre el nivel del mar, dentro de las latitudes 18o 30 y 20o norte (Sánchez Colín, 1985).

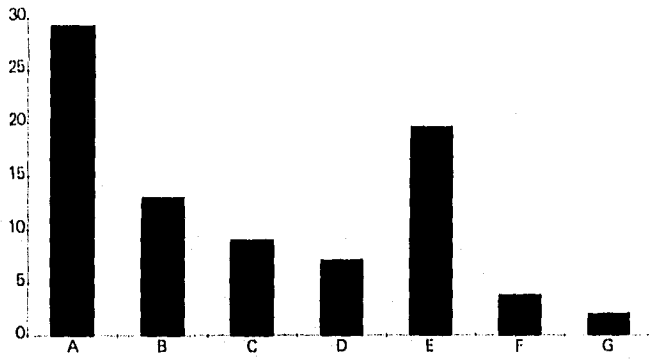
No obstante que el promedio de producción nacional es de 6.7 toneladas, en algunos huertos del área de Michoacán se tienen rendimientos de hasta 25 ton/ha. La industria aguacatera crece a un ritmo de 4 ó 5 % cada año.

La variedad Hass ocupa el 90% de la superficie cultivada comercialmente con aguacate en México.

El aguacate se cultiva en México dentro de la Faja Aguacatera anteriormente definida a alturas entre 1500 y 2200 msnm, en climas templados subhúmedos con lluvias en verano (Paz, 1987).

En la actualidad el aguacate se cultiva en 46 países y en base a un detallado análisis realizado por Zentmyer (1987), en el cual estudió la producción promedio de aguacate en el periodo 1979-1985, a nivel mundial se producen 1'500,000 toneladas, de las cuales México aportó un promedio en dicho lapso 435,000 toneladas (29.3%), seguido de Estados Unidos con 196,500 toneladas 13.1%, República Dominicana con 136,300 (9.1%), Brasil con 108,000 (7.2%) y Perú, Haití, Indonesia, Venezuela, Israel, El Salvador y Ecuador contribuyeron con un porcentaje de producción que osciló entre 3.9% y el 2.1%, aportando los 34 países restantes el 19.7%. como se muestra en la gráfica siguiente:

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION



MEXICO
E.U.A
REPUBLICA DOMINICANA
BRASIL
LOS 34 PAISES RESTANTES
PERU, HAITI, INDONESIA
VENEZUELA, ISRAEL, EL
SALVADOR Y ECUADOR

A
B
C
D
E
F
G

EVENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

A Michoacán le ha correspondido ser el líder de la producción nacional en cuanto a toneladas de producción y ser además uno de los principales abastecedores de fruta a las demás entidades en donde se consume; de tal manera que a mediados de la década de los cincuenta se inició la introducción de variedades mejoradas de aguacate como es el caso de la variedad Fuerte que se empezó a cultivar y a sustituir por aguacates criollos de la región; no obstante esta variedad por su corta longevidad y delicadeza en el manejo tuvo problemas con la comercialización.

A principios de los sesentas se introdujo la variedad Hass la cual hasta este momento ha sido la de mayor aceptación.

Se inició una creciente demanda de la exportación e industrialización del aguacate que ha ido expandiéndose en forma muy rápida en el mercado nacional y a partir del inicio de la década de los setentas cuando la superficie cultivada de aguacate era de 6,000 a 8,000 hectáreas, es decir la décima parte de lo cultivado actualmente, los productores de la región han tenido la inquietud de exportar, por esa época, se hicieron algunos envíos a Japón y Europa y dado su volumen, el transporte empleado fue el aéreo dichos envíos fueron de prueba, para la aceptación en los mercados y ha sido hasta inicios de los años ochentas cuando se enviaron los primeros contenedores de 15 a 16 toneladas por vía marítima, desde luego se han tenido serios problemas para hacer llegar la fruta en buen estado y que sea aceptada por los compradores, cubriendo sus exigencias de madurez y sanidad ya que son muy severas en los países Europeos.

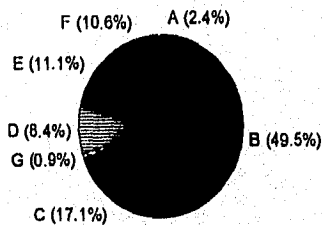
Los iniciadores en la exportación en la Región fueron el Sr. Joaquín Barragán Ortega y Leopoldo Vega Esquivel, entre otros, que hicieron los primeros embarques aéreos y marítimos hacia el mercado Europeo en Francia, Inglaterra, Holanda, Bélgica, Alemania, en Japón y en el norte de América; Canadá.

EVENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

México es el primer productor de aguacate en el mundo y también el mayor consumidor; aproximadamente 800,000 toneladas de producción y un consumo per cápita de 8 a 9 kg. anual.

Posee alrededor de 114,000 hectáreas dedicadas al cultivo del aguacate, de las cuales poco más de 80,000 se concentran en el estado de Michoacán, con predominio casi absoluto de la variedad Hass y producción prácticamente los doce meses del año; la temporada de cosecha se ubica en los meses de agosto a mayo, catalogándose como productor de invierno.

México exporta sólo un dos por ciento de su producción total, principalmente a Europa (72.3%), Canadá (17.1%) y Japón (10.6%), (SARH, 1991). A continuación se anotan las cantidades de fruta fresca exportadas a los principales países importadores del Aguacate Mexicano. ¹



El empleo generado en la producción, procesamiento, transporte y comercialización de aguacate a nivel nacional beneficia directamente a 70,000 jefes de familia, en forma indirecta a otros 100,000.

En Michoacán existen actualmente 22 empacadoras de exportación, 5 plantas procesadoras de pulpa congelada y 2 para refinación de aceite.

Entre las principales empacadoras de venta de aguacate nacional y de exportación en Uruapan tenemos las siguientes:

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

NOMBRE O RAZON SOCIAL	TIPO DE MERCADO
GABRIEL SANTA CRUZ GUTIERRE	NACIONAL
VALENTIN GARCIA ANDADERO	NACIONAL
RICARDO QUINTERO RANGEL	NACIONAL
AGUACATES DE URUAPAN, S.R.L.	EXPORTACION Y NACIONAL
JOSE LUIS OLIVO RENTERIA	NACIONAL
ALEJANDRINA S.A.	EXPORTACION Y NACIONAL
MARIO ANTONIO RIVAS BARRAGAN	NACIONAL
LUIS FERNANDO BARRAGAN BRAVO	NACIONAL
JOSE ENCARNACION MORENO HDEZ	NACIONAL
RAMON VALENCIA ESPINOZA	EXPORTACION Y NACIONAL
LEOPOLDO VEGA ESQUIVEL	EXPORTACION Y NACIONAL
AGRIFRUT S.A. DE C.V.	EXPORTACION Y NACIONAL
JORGE QUINTERO ESQUIVEL	NACIONAL
EDUARDO GAYTAN URIBE	NACIONAL
SAMUEL CARMONA CARRANZA	EXPORTACION Y NACIONAL
SUSANA ILLSLEY GRANICH	EXPORTACION Y NACIONAL
NUCAL DE MEXICO SA DE CV	EXPORTACION Y NACIONAL
ROBERTO MARTINEZ HERNANDEZ	NACIONAL
ROBERTO GUILLEN TORRES	NACIONAL

En lo que se refiere a las exportaciones, México solo exporta un 2 % de la producción total, principalmente a Europa.

Al igual que España, México irrumpió los mercados internacionales con mayor presencia en el trienio 1987-1989, debido a las malas cosechas de Israel y E. U. pero a diferencia de España que ha tenido una tendencia creciente, México se ha estabilizado con una exportación un poco menor a 15,000 toneladas anuales; actualmente se ubica en cuarto lugar entre los principales exportadores de aguacate después de Israel, Sudáfrica y España.

En el siguiente cuadro se presenta una estimación de las exportaciones de aguacate por parte de países que han sido seleccionados por su presencia en los mercados internacionales, durante el bienio 1986 -1988.

PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE AGUACATE *		
	1986-1987	1987-1988
Australia	161	164
Brasil	272	510
Chile	2,889	321
Israel	76,604	21,876
Kenia	1,462	1,540
Martinica	908	1,344
México	3,333	13,730
Sudáfrica	8,001	19,704
España	5,923	17,736
E.U.A.	5,077	8,815
Otros	1,149	3,031

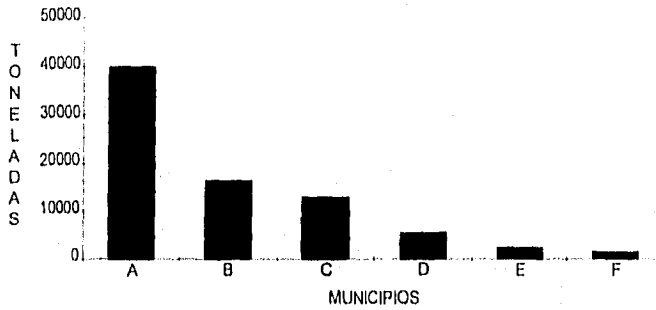
FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

Como se puede apreciar el país con mayores volúmenes de exportación es Israel, seguido por Sudáfrica, España, México y E. U. A. ese orden de importancia se ha mantenido hasta 1990 para los primeros cuatro países.

De acuerdo a las opiniones de observadores extranjeros, la calidad de nuestro producto llena los requisitos y es aceptable para el comercio de exportación, requiriendo solamente afinar las técnicas de manejo y transporte en detalles muy propios de nuestras condiciones, recordemos que las tecnologías extranjeras no siempre pueden ser adaptadas en un 100% y que debemos generar la información a través de la investigación y experimentación continua para vencer los pequeños obstáculos que actualmente se han visto problemáticos. Tomando en cuenta que el costo sobre un programa de investigación por año, sería mas barato que el valor de un contenedor rechazado en su destino.

En las gráficas siguientes se muestra la evolución de las exportaciones en México, así como datos del cultivo del aguacate en el estado de Michoacán y a nivel mundial. ³

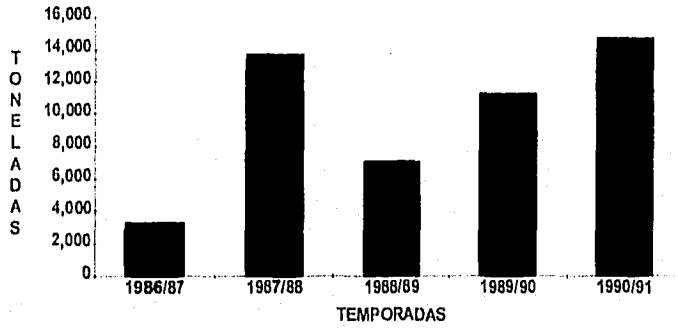
CULTIVO DE AGUACATE
EN EL ESTADO DE MICHOACAN, 1990



	MUNICIPIOS	TONELADAS
A	URUAPAN	40,143
B	TACAMBARO	16,398
C	PERIBAN	13,001
D	ZITACUARO	5,559
E	TINGUINDIN	2,485
F	CHILCHOTA	1,610

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES
MEXICANAS



TEMPORADAS	TONELADAS
1986/87	3,333
1987/88	13,730
1988/89	7,116
1989/90	11,281
1990/91	14,710

CAPITULO II
GENERALIDADES SOBRE FINANCIAMIENTO
2.1 SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

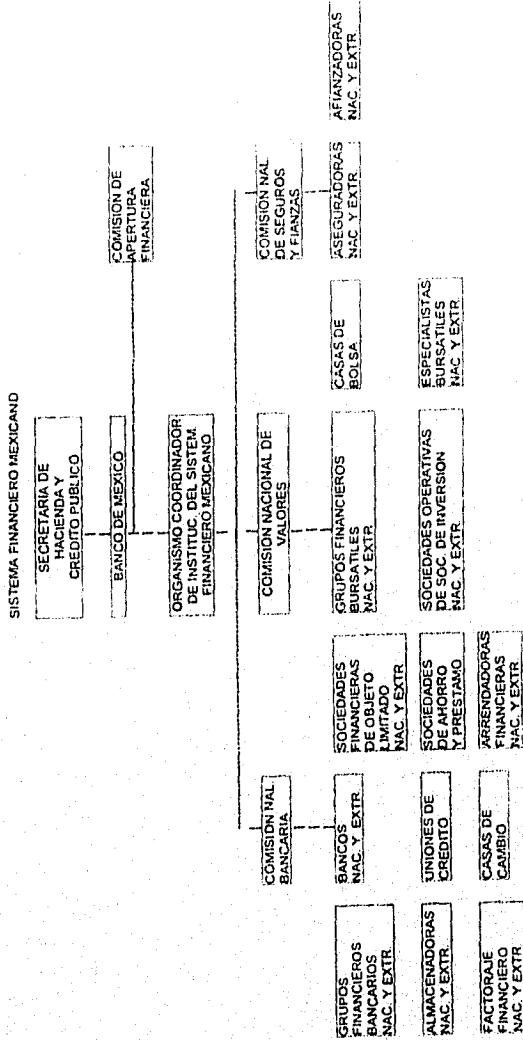
Las empresas públicas como privadas requieren de reglamentos y políticas que controlen los recursos financieros derivados de las transacciones y operaciones que realizan las entidades; para llevar este control se constituyó el Sistema Financiero.

En México el Sistema Financiero se originó en el período colonial, posteriormente fue evolucionando en los diversos períodos en relación al entorno social, económico y político de México junto con ello se crearon algunas de las instituciones que forman parte de la estructura del sistema. Este sistema tiene por objeto cubrir algunas de las necesidades financieras de la sociedad así como ser más eficiente para competir y asociarse con el capital internacional.

El marco legal del Sistema Financiero Mexicano se rige por:⁴

- 1.- La Ley Reglamentaria relativa a la organización y funcionamiento de las nuevas instituciones nacionales de crédito.
- 2.- Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.
- 3.- Ley General de organizaciones y actividades auxiliares de crédito.
- 4.- Ley Orgánica del Banco de México
- 5.- Ley de sociedades de inversión
- 6.- Reglamentos orgánicos de cada institución con modificaciones importantes; Leyes del Mercado de Valores, Ley General de Instituciones de Seguros y Ley Federal de Instituciones de fianzas.

ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

Como se puede apreciar la operación del Sistema Financiero Mexicano cuenta con órganos de regulación y vigilancia, siendo éstos: la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México, Comisión Nacional de Valores, Comisión Nacional Bancaria y Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. El segundo grupo está formado por los intermediarios financieros que son los que en sí realizan la operación, siendo el enlace entre las partes demandantes y oferentes de recursos. Los intermediarios financieros participantes de este Sistema son los siguientes: Banca de Desarrollo, Banca Múltiple, Casas de Bolsa, Sociedades de Inversión y Organizaciones Auxiliares de Crédito. Un tercer grupo está formado por las Organizaciones de Apoyo, las cuales tienen como función principal servir, cada una en su ramo, a la operación propia del sector. entre estas organizaciones se encuentran las siguientes: Asociación Mexicana de Bancos, Asociación Mexicana de Casas de Bolsa y Academia de Derecho Bursátil, entre otras.

2.2 CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO

Desde que inicia operaciones una organización requiere de dinero para movilizar las actividades que pretenden realizar y continuar las mismas; para todo ello se requiere establecer cual sera el origen del capital.

En otras palabras el financiamiento que pueden adquirir en el momento que se requiera; es necesario definirlo así como sus fuentes.

Para Perdomo Moreno Es:

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

"La obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta."

Rafael Barandiaran lo define:

"Como la acción de allegarse de fondos monetarios necesarios para el desarrollo de actividades económicas."

En general las empresas o entidades económicas requieren de una base de concentración de los medios necesarios para realizar sus operaciones o transacciones hacia el logro de sus objetivos; es decir si una empresa no cuenta con un financiamiento no puede llevar a cabo sus objetivos y movilizar los recursos necesarios.

Entendiendo por recursos todos los bienes tangibles e intangibles con que cuenta una empresa como son: efectivo, maquinaria, inventarios, terrenos, equipo de transporte, instalaciones, edificios, derecho a cobrar créditos otorgados, a cobrar documentos a cargo por otras entidades etc.

Los recursos se obtienen por obligaciones con personas ajenas a la entidad o por aportación patrimonial de los socios de la misma; es decir la fuente entendiendo por esta el origen, los medios que se utilizan para la obtención de los mismos recursos que se adquieren interna o externamente, de acuerdo al tiempo a corto o largo plazo con costo o sin el.

Cuando se habla de fuentes internas son las que se adquieren dentro de la misma entidad siempre que se tenga una buena liquidez en los activos.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

Las fuentes externas se utilizan o se adquieren cuando son insuficientes los recursos financieros de la entidad y no se puede mantener el curso normal de operaciones de la entidad o simplemente se tienen proyectos de inversión ya sea para adquirir una maquinaria o ampliar el mercado, etc.

De acuerdo al tiempo que se contrata o se adquieren, a corto plazo son menor a un año, mediano plazo este excede de un año hasta cinco años, y contribuye al sostenimiento del activo fijo y del capital de trabajo de la organización. A largo plazo se adquiere para pagarse después de cinco años hasta veinte años o más.

Para la adquisición de las fuentes de financiamiento es necesario hacer mención del costo de capital ya que este, se hace presente cuando se requiere de capital o recursos y a su vez trae como consecuencia desembolsos que llevan implícitos un costo.

El costo de capital se utiliza en la evaluación de proyectos de inversión en activos fijos, sirve para la evaluación de acciones y es herramienta determinante en la implantación de la estructura de financiamiento de las entidades.

Existen diversas fuentes para la consecución de capital y cada una de ellas conlleva un método para el cálculo de su costo en particular. El costo de cada una de las fuentes de financiamiento es técnicamente conocido bajo la denominación de "costo componente de capital", como cada uno de los componentes de capital tiene características particulares, es necesario hacer el análisis individual de cada una de ellas; al hacer un análisis teórico es necesario manejar casos en los cuales no existan impuestos, costos de suscripción, ni gastos de emisión; en esos casos los flujos de efectivo producto de la

obtención de recursos para la empresa, serán una imagen adecuada de los flujos de efectivo que erogan los inversionistas.

Básicamente el costo de capital es el costo de las fuentes de recursos monetarios en una entidad, ponderado en función de su estructura financiera básica y presentado como una tasa, la cual deberá ser al menos igualada por la tasa interna de rendimiento de sus inversiones, de tal modo que el valor del mercado de sus acciones se incremente y se mantenga el interés de los accionistas y demás proveedores del capital en la empresa.

Lo que respecta a la estructura financiera es la forma de financiamiento empleada en la entidad, representada por el lado derecho del balance, donde los pasivos representan las fuentes de financiamiento externas y el capital contable se refiere al financiamiento interno.

La proporción entre el financiamiento externo y el financiamiento interno es conocida como apalancamiento financiero, el cual tiene como fin el incrementar el tamaño de la empresa, a través de aumentar el volumen de las transacciones y el beneficio que ello provoca.

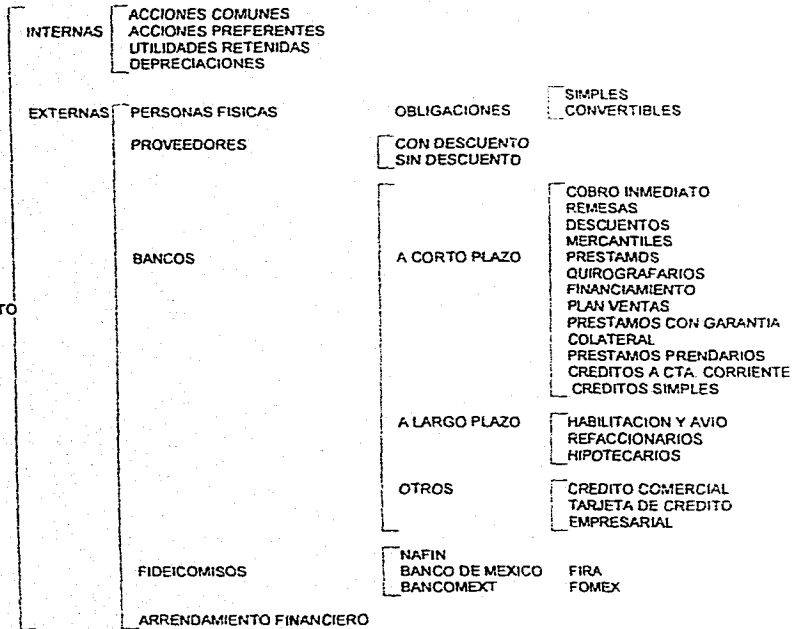
El incremento de las operaciones no necesariamente genera un mayor rendimiento a los accionistas, ya que si se mejoran los beneficios de la operación, también se modifican los costos de financiamiento, siendo la diferencia entre ambos lo que define realmente el rendimiento para los accionistas. La administración financiera busca la optimización del rendimiento de los accionistas maximizando la utilidad de la inversión y disminuyendo el costo de financiamiento que optimice el costo del capital y proteja a los accionistas de los riesgos inherentes al negocio.

2.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN MEXICO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

Tomando en cuenta lo anterior es necesario conocer las fuentes de financiamiento que se pueden utilizar en México; con diversas características, que permiten compararlas y determinar cual es la mas indicada para adquirirse de acuerdo a las necesidades de las entidades y a su alcance.

A continuación se presenta la definición de las fuentes correspondientes al cuadro número 1.⁵

FUENTES
DE
FINANCIAMIENTO
EN MEXICO



Dentro de las fuentes internas se presentan:

Las Acciones Preferentes que son: acciones con derecho a percibir utilidades de la compañía, antes que las comunes si la compañía se liquida, tienen prioridad sobre estas en el reembolso del capital. Comúnmente tienen un rendimiento fijo y acumulativo y su derecho de voto esta limitado a ciertos aspectos.

Las acciones Comunes: son aquellas que tienen voz y voto y derecho a percibir dividendos después de las acciones preferentes.

Cabe destacar que los dividendos en acciones es el reparto de utilidades que no se paga en efectivo sino en acciones del propio negocio o en su caso, con acciones de alguna filial, o subsidiaria. Este tipo de dividendo es pagado por las empresas que desean reinvertir las utilidades obtenidas para incremento o desarrollo del propio negocio

Utilidades Retenidas: es el saldo de las utilidades de una corporación desde su iniciación, después de restar los pagos de dividendos a los accionistas y los traspasos al capital social, a las cuentas de reserva legal o a las reservas estatutarias.

Depreciaciones: Deducción gradual de un activo fijo a través de cargar a los costos y gastos una parte proporcional de costo original de dicho activo.

Tenemos la depreciación acelerada que es el método en que el activo se cancela mas rápidamente que con el método de línea recta; las ventajas de este se pueden advertir desde dos puntos de vista.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

Primero, fiscalmente el uso de esta reduce los impuestos en los primeros años de vida de un activo, ya que cuanto mayor sea el cargo por depreciación, menor será el pasivo real por impuestos.

Y segundo financieramente; la depreciación se considera como una corriente de efectivo que se suma a los flujos de fondos generados por un proyecto de inversión.

La emisión de obligaciones: son títulos de crédito nominativos que emite una empresa a través de los cuales se compromete a pagar intereses trimestrales o semestrales por el uso de capital durante un periodo determinado, a cuyo vencimiento regresara el capital a los tenedores de las obligaciones.

Las obligaciones hipotecarias: son las que se emiten siempre y cuando se retenga una garantía como respaldo de las mismas.

Las obligaciones quirografarias: estas se otorgan sin garantía salvo la buena firma.

Las acciones convertibles: son aquellas que en el momento de ser pagadas, en vez de pagarse en efectivo, se canjean por acciones.

Proveedores: pueden ser de dos tipos aquellos que ofrecen un descuento por pronto pago y los que no lo hacen, estos últimos no requieren de ser calculados pues al no cobrar intereses su costo de capital es cero en el primer caso si la empresa no aprovecha el descuento, implica un interés que debe ser determinado así tenemos proveedores con descuento y sin descuento.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

Las fuentes externas: se pueden adquirir en bancos ya que nos otorga financiamiento a corto y largo plazo:

Las Remesas :son operaciones que solo llevan acabo los bancos de depósitos y cuyo volumen actualmente es bastante considerable; la operación consiste en recibir en firme a un cliente un documento cobrable en plazo distinto a aquella en que se recibe, ya sea que se trate de un cheque o de una letra de cambio a la vista encargandose el banco de su cobro.

En descuento: esta operación consiste en transferir en propiedad títulos de crédito a una institución de crédito, que pagará en forma anticipada el valor nominal del título menos una suma equivalente a los intereses que devengaría entre la fecha en que se recibe y la de su vencimiento y una comisión por la operación. El destino del crédito es a descuento mercantil: las sociedades nacionales de crédito manejan en forma preferente descuento de títulos provenientes de operaciones de compra- venta de mercancías. Y el descuento no mercantil: son las operaciones de descuento que no provienen de operaciones de compra- venta de mercancías. se llevan a cabo con particulares se realiza a noventa días y es revolvente.

Préstamo quirográfico: Este tipo de préstamo se conoce también como préstamo directo o préstamo en blanco, pues su garantía es la solvencia y moralidad del solicitante; puede requerirse aval o coobligado, con un plazo legal de un año, pero realmente se maneja a noventa días.

Préstamo con garantía colateral: es un préstamo del tipo del quirográfico, con la variante de que existen garantías reales como documentos de la cartera del cliente; la amortización del préstamo es al vencimiento de los documentos.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

Préstamo prendario: este tipo de préstamo mantiene estrecha relación de los almacenes generales de depósito con las sociedades nacionales de crédito, ya que estas últimas lo otorgan a través del financiamiento de los inventarios vía certificados de depósito de bonos de prenda que expiden los primeros.

El financiamiento a largo plazo se clasifica como sigue:

Créditos a cuenta corriente: son préstamos contratados para que los clientes de las sociedades nacionales de crédito puedan disponer, en el momento que lo deseen, de una suma acordada utilizando cheques; es el crédito revolvente clásico, y una derivación de este es la tarjeta de crédito, por medio del cual la Sociedad Nacional de crédito se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes y servicios de consumo que éste adquiera; su plazo es de ciento ochenta días y se amortiza a través de mantener cuando menos cada noventa días saldo positivo en la cuenta de cheques. **Crédito de habilitación o avío:** es un préstamo a corto o mediano plazo que se utiliza para fomentar los elementos de producción o transformación de la actividad industrial, agrícola o ganadera, y pueden ser:

Préstamo de habilitación o avío a la industria es destinado a adquirir materia prima, materiales, pago de obra de mano directa y lo relacionado con producción en proceso.

Préstamo de habilitación o avío a la agricultura: se utiliza para compras de semillas, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, compra de refacciones, reparación de maquinaria agrícola, pago de maquilas de preparación de tierras, pago de agua, pago de jornales, etc...

Préstamo de habilitación o avío para la ganadería: se destina para compra de ganado de engorda, forrajes, cultivo de pastos, vacunas, jornales, etc.

EVENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

Para adquirir este tipo de préstamo se requiere un contrato privado ratificado ante un notario corredor, o escritura pública, con un plazo de tres años, con garantía de materias primas o materiales, pudiéndose gravar la unidad industrial, agrícola o ganadera, además de otorgar garantía hipotecaria fiduciaria adicional; con una amortización que se puede realizar mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de capital.

Crédito refaccionario: es a mediano o largo plazo, se utiliza para fomentar la producción o transformación de artículos industriales, agrícolas o ganaderos y que se invierte en la liquidación de ciertos pasivos, o en ciertos activos fijos tales como:

- Adquisición o instalación de maquinaria y equipo adicional
- Construcción de obras destinadas al negocio
- Adquisición de bienes muebles e inmuebles
- Compra de ganado de reproducción
- Construcción de establos, bodegas, silos forrajeros, baños garrapaticidas.
- Apertura de tierras para cultivo
- Adquisición de instrumentos, útiles de labranzas y abonos.
- Pago de adeudos fiscales o de pasivos relacionados con su operación.

Para la adquisición del mismo se requiere un contrato privado ratificado ante un notario o corredor o escritura pública. Con un plazo de quince años en la industria y de cinco en la agricultura y ganadería en la actualidad son de tres a diez años; las amortizaciones se realizan mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de capital y esta documentado con pagares.

Crédito hipotecario: está destinado a la adquisición, edificación, obras o mejoras de inmuebles. Aún cuando la garantía esta constituida en función el inmueble hipotecado,

EVENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

pueden necesitarse garantías adicionales y el solicitante debe demostrar capacidad de pago. Los solicitantes de este crédito pueden ser empresas, particulares entre otros y requieren un contrato inscrito en el registro; así mismo las empresas deberán destinar el crédito para sus operaciones que ésta realice; es un préstamo a mediano y largo plazo en que las amortizaciones de capital se hacen en forma mensual, trimestral o anual y el pago de intereses mensualmente.

Los particulares lo aplicaran para su vivienda y es a largo plazo el crédito y las amortizaciones de capital e intereses se hacen generalmente en forma mensual. Los otros tipos de crédito con garantía inmobiliaria no son destinados ni para la vivienda de la persona física, ni para el objeto social de la empresa.

Entre otras fuentes tenemos:

Crédito comercial: es una forma común de financiación a corto plazo prácticamente en todos los negocios; es la mayor fuente de fondos a corto plazo para las compañías pequeñas principalmente, debido a que los proveedores son generalmente mas liberales en el otorgamiento de crédito que las instituciones financieras.

Tarjeta de crédito: es un instrumento de identificación que se utiliza para que a una persona, a la que un banco de depósito le ha concedido un crédito en cuenta corriente, pueda ejercerlo a la presentación de la misma hasta por el monto máximo convenido.

El financiamiento que se puede adquirir a través de fideicomisos es el siguiente:

En primer término tenemos a Nacional Financiera (NAFIN) esta banca de desarrollo otorga los créditos a través de los bancos o intermediarios que el solicitante

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

preferia, los créditos que se pueden adquirir son a mediano y largo plazo, bajo diferentes condiciones; para la instalación, operación, y equipamiento industrial, comercial y de servicios, desde talleres artesanales, hasta naves y parques industriales; para mejorar las instalaciones; para cubrir necesidades de materias primas, partes y componentes; para elaborar estudios y proyectos etc. Nacional Financiera ofrece servicios financieros como son: ingeniería financiera es decir; diseña y desarrolla mecanismos novedosos, en el mercado bursátil, que permiten el fortalecimiento de este mercado y la ampliación de las fuentes de financiamiento de las empresas. Cuenta con crédito internacional tiene establecidas líneas de crédito otorgadas por una amplia red de bancos corresponsales. Organismos y agencias gubernamentales de diferentes países del mundo; además para facilitar el financiamiento de las operaciones comerciales internacionales, brinda asesoría especializada, el servicio de emisión de cartas de crédito, pago de proveedores en el extranjero y una amplia red de corresponsales bancarios. Así mismo cuenta con promoción de la inversión extranjera; si es empresario mexicano requiere socios que aporten recursos frescos y faciliten su acceso a nuevos mercados o nuevas tecnologías, Nacional Financiera sirve de enlace con inversionistas, bancos o entidades de fomento del extranjero.

Nacional Financiera cuenta con avalúos si se requiere de determinar el valor de instalaciones industriales, comerciales y turísticas, que permitan apoyar decisiones de compra-venta de empresas; y para valor garantías hipotecarias, o contar con un diagnóstico técnico de la situación de la empresa, Nacional Financiera realiza los avalúos y auditorías técnicas que se necesiten.

En general; Nacional Financiera ofrece a los empresarios el apoyo requerido en materia de asistencia técnica y asesoría financiera; dando a conocer las mejores opciones existentes de financiamiento y las mejores oportunidades de inversión productiva directa o

en asociación con empresarios, bancos y otros intermediarios como los fondos estatales y las casas de bolsa.

El siguiente fideicomiso tiene estrecha relación con los apoyos que se le brindan al sector agrícola, es un fideicomiso constituido en relación a la agricultura (FIRA) es administrado por el Banco de México los principales fideicomisos que integran a FIRA, Definir son los siguientes:

- Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO), que canaliza sus recursos a través de préstamos de habilitación o avió y prendarios.
- Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA); que otorga principalmente créditos refaccionarios.
- Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía (FEGA); no otorga financiamiento sino que apoya a la banca mediante garantías parciales en los préstamos otorgados a los productores de bajos ingresos.

FIRA es un instrumento económico de canalización de recursos monetarios para apoyar el desarrollo agrícola a los bancos ofreciendo paralelamente, diversos servicios de apoyo tanto a bancos como a productores.

El Banco de Comercio Exterior: es la institución de banca de desarrollo que tiene como función financiar el comercio exterior de México; dentro de sus objetivos principales tenemos los siguientes:

- Otorgar apoyos financieros.
- Otorgar garantías de crédito.
- Proporcionar información y asesoría financiera a exportadores en general en la colocación de artículos y prestación de servicios en el exterior.
- Participar en el capital de empresas de comercio exterior.
- Promover la inversión de capitales a empresas exportadoras.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

- Otorgar apoyos financieros a exportadores indirectos.
- Otorgar apoyos a empresas comercializadoras de exportación.
- Estudiar política, planes y programas de fomento al comercio exterior y su financiamiento.
- Participar en la promoción de oferta exportable.

BANCOMEXT con el propósito de apoyar integralmente las actividades de comercio exterior del país ha venido desarrollando una serie de apoyos financieros; en este sentido apoya las actividades que llevan a cabo los exportadores directos, los proveedores de estos exportadores y las empresas con potencial para exportar, independientemente de su tamaño; dando énfasis al apoyo de las empresas a desarrollar e intermedias. Los apoyos financieros y promocionales al comercio exterior se canalizan a través de la banca comercial, las arrendadoras financieras, las casas de factoraje y las uniones de crédito.

2.4 UNIDADES DE INVERSION Y ACUERDO DE APOYO INMEDIATO A DEUDORES

México a través de su historia ha sido afectado por devaluaciones que ha venido arrastrando durante varios años por medio de sus diferentes administraciones presidenciales.

De 1988 a 1993 México se vio invadido de una fiebre de financiamientos bancarios, todo era posible adquirir a través de la ayuda financiera proporcionada por los bancos, pues prestaban todo y avalaban cualquier compra.

Por medio de los créditos bancarios se podía comprar de todo: casas, residencias, automóviles, maquinaria etc. es decir los ciudadanos adquirían riquezas que no estaban a su alcance.

Ahora bien, durante el año de 1994 México se vio afectado desde principio de año por un movimiento armado en el estado de Chiapas y en marzo con la desaparición de uno de los candidatos a la presidencia, factores con los cuales surgió una fuga masiva de capitales de México y para concluir el año se dio lo que se llama el error del 19 de diciembre. Con este último factor trajo como consecuencia la devaluación que se está viviendo.

Una de las medidas que se tomaron para hacer frente a la devaluación fue aumentar las tasas de interés bancarias circunstancia que originó la problemática de las carteras vencidas de las instituciones bancarias ya que estas se dieron cuenta que a raíz de elevar dichas tasas bancarias los deudores (empresas industriales, comerciales, de servicios, agropecuarias y pesqueras) resultaron insolventes para hacer frente a sus compromisos.

Con esto surgió la medida de reestructurar los créditos a través de Unidades de Inversión. Para lo cual el Gobierno Federal y la Asociación de Banqueros de México firmaron un documento que lleva como nombre "Convenio de Concertación de Acciones Para la Reestructuración de la Cartera Vencida y con Problemas de Pago".

Para esto la Banca Comercial utilizara cinco programas para reestructurar deudas en Unidades de Inversión UDI'S las cuales se muestran en el siguiente cuadro:

PROGRAMAS PARA REESTRUCTURACION DE LA BANCA COMERCIAL		
PROGRAMA	PLAZOS DE GRACIA	PERIODO
EMPRESAS		
1.- Por un monto de 76 mil millones de pesos para reestructurar créditos en moneda nacional.	De 5 a 12 años	7 años
2.- Por un monto de 5 mil 900 millones de dólares para reestructurar créditos en esa divisa.	De 5 a 12 años	7 años
3.- HIPOTECARIOS		
Por un monto de 31 mil 200 millones de pesos para reestructurar créditos para vivienda, equivalentes al 35% de la cartera ese renglón.	20, 25 y 30 años	Sin gracia
4.- PUENTES		
Por un monto de 7 mil 600 millones de pesos.	25 años	Sin gracia
5.- ESTADOS Y MUNICIPIOS		
Por un monto de 10 mil millonas de pesos para reestructurar el 100% de los créditos otorgados a gobiernos estatales.	5 a 8 años	2 años

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

Mientras que la banca de desarrollo pretende apoyar a la planta productiva nacional a través de tres diferentes modalidades:

- 1.- Otorgando créditos directos en UDI'S a través de la banca de primer piso.
- 2.- Como banco de segundo piso con la banca múltiple y otros intermediarios con aval bancario.
- 3.- Como banco de segundo piso con intermediarios financieros no bancarios.

Como Banca de Desarrollo, Nafinsa se propone reestructurar a través de UDI'S una cartera de 4 mil 434 millones de pesos, de los cuales 3 mil 323 millones se reestructurarán a través de intermediarios financieros no bancarios; Nafin analizará caso por caso a las empresas susceptibles de incorporarse a los programas de reestructuración de créditos.

Las unidades de inversión como ya se menciona se crearon con el objeto de apoyar a los sectores productivos a nivel nacional (empresas industriales, comerciales, de servicios, agropecuarias y pesqueras), que presentan problemas de pago y carteras vencidas; y surgieron estas unidades de inversión para neutralizar el impacto de la inflación en las operaciones financieras que afectan a estos sectores.

"Las unidades de inversión son unidades de cuenta mediante la cual pueden denominarse ciertas obligaciones de pago de sumas en moneda nacional, cabe destacar que las unidades de cuenta son unidades de valor, no moneda, es decir sirven para fijar el valor de una prestación, pero no para liquidarla en último término, además su uso es exclusivamente voluntario."

El valor en moneda nacional de la unidad de inversión lo determinara diariamente el Banco de México, en concordancia con las variaciones del índice nacional de precios al consumidor; dicho valor sera publicado periódicamente en el Diario Oficial de la Federación.

Las unidades de inversión fueron creadas por el estado, en el ejercicio de su función legislativa a través de un decreto promulgado el 3 de marzo de 1995 y publicado en el Diario Oficial de la federación el 1 de abril de 1995. Con el cual se aprobó la adición del artículo 16-B al Código Fiscal de la Federación y modificaciones a los artículos 7-A y 125 del mismo, así como cambios al artículo 134-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta que precisan el trato de intereses al ajuste que se haga a créditos, deudas u operaciones o el importe de los pagos en el arrendamiento financiero que se denominen en UDI'S, así como de efectuar pagos provisionales a los que perciban intereses.

Con estas unidades de inversión se pretende reestructurar la cartera vencida empresarial de los distintos sectores asegurar rendimientos reales de inversionistas y generar un fondeo para nuevos créditos.

Las obligaciones denominadas en UDIS se consideran de monto determinado y se solventaran entregando su equivalente en moneda nacional, dicho equivalente se determinara multiplicando la cantidad de UDIS pactados, por el valor de la unidad en moneda nacional a la fecha de pago.

LAS VENTAJAS AL UTILIZAR LAS UDIS. SON: 6

EVENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

1.- La posibilidad de reducir el costo del dinero, al eliminar el riesgo en la tendencia inflacionaria, minimizando la probabilidad que un valor inicial en deposito o un crédito pierda poder adquisitivo.

2.- Evitar el problema de enfrentar una amortización acelerada en situaciones de insolvencia, ya que los intereses se calculan a una tasa real positiva, determinada en el instrumento respectivo y calculado en UDIS, por lo que tales intereses tampoco se ven expuestos al riesgo de perdida en su valor real.

3.- Permite eliminar la incertidumbre generada por el riesgo inflacionario pagando un premio, ya que siendo la UDI una unidad de cuenta, cuyo valor está ligado al nivel inflacionario, eliminaría tal riesgo, y por tanto el costo relacionado con la incertidumbre inflacionaria.

4.- Al denominar los instrumentos financieros en UDI'S se podrán extender los plazos de las inversiones de los intermediarios, permitiéndoles a su vez otorgar renegociaciones constantes de créditos a más largos plazos, tanto como sea necesario.

LAS DESVENTAJAS:

1.- Aceptar que se incurre en el riesgo de indexar la economía, manteniendo altos y constantes niveles de inflación, fenómeno que ocurre en economías con inflación crónica, lo que no responde a la realidad mexicana, por lo que no sería necesario.

2.- En el momento que los plazos de créditos denominados en UDI'S fueran superiores al de los pasivos, en esa misma denominación, se agudizaría el riesgo de los problemas paralelos que se viven en México.

3.- Se incurre en significativos riesgos de variación en tasas de Interés reales e inflación, al no corresponder en plazos y condiciones de precios de los activos con los pasivos denominados en UDI'S.

4.- Para la situación que enfrenta el campo las UDI'S no ofrecen gran ventaja, por ser una actividad altamente riesgosa, ya que la prima en el riesgo inflacionario no es un factor determinante en su costo financiero, sino los niveles reales de tasas de interés, los que no bajarán en un mediano plazo, en vista de que las UDI'S ligan formalmente la tasa de interés al nivel inflacionario, asegurando el pago de tal riesgo por inflación, lo que no resuelve el problema de la capacidad de pago del campo, además de que sus precios, con excepción de frutas y hortalizas, han crecido por debajo de la tasa inflacionaria.

En vista de que las Unidades de Inversión no tuvieron el impulso deseado que el Gobierno y la Asociación Nacional Bancaria esperaban para que los deudores se presentaran a reestructurar sus créditos bancarios. Surgió un Acuerdo para facilitar convenios de reestructuración sin perjuicio de las opciones que los bancos tienen para ofrecer a su clientela el cual se denomina **ACUERDO DE APOYO INMEDIATO A LOS DEUDORES DE LA BANCA (ADE)**.

El Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca: 7

Es un Programa general de aplicación para todos los deudores de la banca en pesos o en UDI'S dentro de su primer elemento dice:

"A partir del 11 de septiembre de 1995, todas las personas que tengan deudas con cualquier institución de crédito sin importar su tipo de deuda, podrán acudir a las instituciones de crédito para suscribir una carta de intención, en donde se plasma por escrito el PROPOSITO de llegar a una negociación con los bancos. A cambio de la firma de la carta de intención los bancos amplían la tregua judicial hasta el 31 de enero de 1996.

Este acuerdo nace para facilitar convenios de reestructuración sin perjuicio de las opciones que los bancos tienen para ofrecer a su clientela.

CARACTERISTICAS GENERALES:

- Incluye a todos los deudores de la banca, aun los que ya han reestructurado.
- Privilegia a los deudores al corriente.
- Ofrece alternativas nuevas para deudores en cartera vencida.
- Busca reestructurar el mayor número de créditos.
- Beneficia a personas físicas y a empresas con adeudos menores de los N\$ 400,000.00.
- 100% de los beneficios para 75% de los deudores.
- Protege los recursos de los ahorradores.
- Hay una reducción de las tasas de interés para créditos otorgados hasta el 22 de agosto.
- Habrá una suspensión de acciones judiciales.
- Habrá una condonación de intereses moratorios.
- no habrá la exigencia de nuevas garantías adicionales a excepción de deudas mayores de N\$ 400,000.00

TIPOS DE CREDITOS BENEFICIADOS

- Para todos los créditos en pesos o en UDI'S.
- Tarjeta de Crédito.
- Créditos A, B, C, D y personales.
- Créditos a empresas y personas físicas con actividades empresariales en cualquier rama de la actividad económica.
- Se incluyen los créditos que se descuentan con la banca de desarrollo y fondos de fomento.
- Créditos agropecuarios.

CARACTERISTICAS GENERALES:

- Incluye a todos los deudores de la banca, aun los que ya han reestructurado.
- Privilegia a los deudores al corriente.
- Ofrece alternativas nuevas para deudores en cartera vencida.
- Busca reestructurar el mayor número de créditos.
- Beneficia a personas físicas y a empresas con adeudos menores de los N\$ 400,000.00.
- 100% de los beneficios para 75% de los deudores.
- Protege los recursos de los ahorradores.
- Hay una reducción de las tasas de interés para créditos otorgados hasta el 22 de agosto.
- Habrá una suspensión de acciones judiciales.
- Habrá una condonación de intereses moratorios.
- no habrá la exigencia de nuevas garantías adicionales a excepción de deudas mayores de N\$ 400,000.00

TIPOS DE CREDITOS BENEFICIADOS

- Para todos los créditos en pesos o en UDI'S.
- Tarjeta de Crédito.
- Créditos A, B, C, D y personales.
- Créditos a empresas y personas físicas con actividades empresariales en cualquier rama de la actividad económica.
- Se incluyen los créditos que se descuentan con la banca de desarrollo y fondos de fomento.
- Créditos agropecuarios.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

- Créditos hipotecarios.
- Créditos de uniones de crédito, arrendadoras y empresas de factoraje.

VIGENCIA DEL ADE.

- Del 23 de agosto de 1995 al 30 de septiembre de 1996.
- Créditos hipotecarios: 12 meses a partir de su reestructura en UDI'S.
- Vigencia de créditos agropecuarios hasta el 28 de febrero de 1997.

TREGUA JUDICIAL.

- Se suspenden acciones judiciales y mercantiles y civiles hasta el 31 de octubre del presente año.
- Reinicio de acciones judiciales a partir del 1o. de noviembre del presente año, en caso de no firmar la carta de intención.
- Reinstalación de la tregua al firmar la carta de intención del 1o. de noviembre hasta el 31 de enero de 1996.

TASAS DE INTERES

- Para quienes están al corriente de sus pagos también habrá una reducción en las tasas de interés.
- Solamente para créditos otorgados antes del 22 de agosto de 1995.
- Las tasas de interés en ningún momento superarán las estipuladas en el ADE.
- Todos los créditos que se generen a partir del 23 de agosto pagarán intereses que se encuentren cotizados en el mercado.
- Se aplican los montos máximos que se señalan en el ADE

TASAS MAXIMAS A APLICAR DURANTE LA VIGENCIA DEL ADE

TIPO DE CREDITO	SITUACION DE LA DEUDA	MONTO AL QUE APLICA LA TASA	TASA INTERES ANUAL	DESDE	HASTA
TARJETA	Cartera al corriente Cartera en cumplimiento o litigiosa	Primeros N\$5,000 Primeros N\$5,000	38.5%+ IVA 38.5%+ IVA	Septiembre de 1995 Convenio de Reestructuración	Septiembre de 1996 Septiembre de 1996
AL CONSUMO Y PERSONALES	Acreditados al corriente	Primeros N\$ 30,000	34%+IVA	Septiembre de 1995	Septiembre de 1996
	Acreditados no al corriente	Primeros N\$ 30,000	34%+IVA	Firma de carta de intención sujeta a convenio de reestructuración	Septiembre de 1996
EMPRESAS	Acreditados al corriente en pesos o en UDTS	Primeros N\$ 200,00	25%	Septiembre de 1995	Septiembre de 1996
	Acreditados no al corriente	Primeros N\$ 200,00	25%	Firma de carta de intención sujeta a convenio de reestructuración	Septiembre de 1996
VIVIENDA	Acreditados en pesos o en UDTS	Primeros N\$ 200,000	6.5% real el primer año 8.75% real años siguientes	Firma convenio de reestructuración en UDTS	12 meses después de la reestructuración

Tratándose de créditos para el sector agropecuario, el beneficio de reducción de tasa de interés se extenderá hasta febrero de 1997, en lugar de septiembre de 1996.

CAPITULO III

GENERALIDADES SOBRE EXPORTACION

3.1 CONCEPTO DE EXPORTACION

Los empresarios buscan alternativas de extender su mercado; muchos lo hacen dentro de su país y algunos otros prefieren explorar mercados exteriores; es decir fuera de su territorio nacional.

Tomando en cuenta que la exportación de bienes y servicios de acuerdo a Rafael Barandiaran:

"Son todas las transferencias de propiedad de mercancías y prestación de servicios que los residentes de un país venden al exterior; consiste en las salidas de mercadería y entrada de divisas por estas o por la prestación de un servicio; cabe distinguir entre exportación directa o del propio fabricante y la exportación indirecta cuando existe algún intermediario, comercial privado o estatal."

Considerando la definición anterior la exportación es la actividad a través de la cual las entidades venden sus productos fuera de las fronteras de su país.

La exportación es una de las actividades de las cuales se obtienen divisas para el país; es un factor importante que cubre necesidades y compromisos internacionales, como son el pago de intereses y capital de la deuda externa y las importaciones necesarias para el desarrollo industrial y comercial.

Para las entidades que exportan es una gran ventaja que realicen esta actividad ya que significa mayores ingresos y la posibilidad de alcanzar la eficiencia más alta de su

EVENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

planta al permitirle operar al máximo de su capacidad con la consecuente disminución de costos.

Una vez conocido el concepto de exportación se determinaran los tipos de exportación de acuerdo a la ley aduanera y su reglamento.

La exportación definitiva: es aquella que ocasiona una salida del territorio nacional de mercancías que tienen por objeto permanecer en el extranjero por tiempo indefinido.

La exportación temporal: consiste en la salida del territorio nacional de mercancías para su retorno al mismo, en idéntico estado, transformadas, elaboradas o reparadas.

3.2 PASOS GENERALES A SEGUIR PARA EXPORTAR

- A) Localizar la fracción de exportación.
- B) Cumplir con permisos técnicos de SECOFI y en el caso que lo requiera el producto, se deberá cumplir con los requisitos del país importador.
- C) Buscar preferencia arancelaria.
- D) Llegar a un acuerdo con el importador en relación a la cotización que se utilizará en la exportación.
- E) Seleccionar el transporte y contratar seguro.
- F) Elaborar factura comercial en donde se establezca el precio del producto en dólares sin aplicar el I.V.A.
- G) Si la exportación supera los 5000 Dlls., se deberá tramitar un compromiso de venta de divisas ante cualquier banco.
- H) Contratar un agente aduanal cuando la exportación supere los 1000 Dlls..
- I) Elaborar contrato de compra-venta en donde se establezcan condiciones adecuadas para el exportador.
- J) Solicitar el cobro de la exportación por medio de carta de crédito irrevocable y confirmado.
- K) Realizar el embarque.

TRAMITES PARA EXPORTAR

- 1.- Se presenta un oficio ante la SHCP solicitando el permiso para exportar los productos, anexando acta constitutiva y acta del representante legal pagando los derechos que otorga la SHCP.
- 2.- Se solicita el Registro Nacional de Importadores y Exportadores (RNIE) a la SHCP.
- 3.- Se solicita un permiso para importar y exportar, este permiso de importación y exportación temporal para exportar lo establece la ley aduanera, permite la entrada y

permanencia de mercancías al país por tiempo limitado. Esto es con el propósito de simplificar y mejorar el régimen de importación temporal para elaborar productos de exportación, para permitir a las empresas realizar sus operaciones de manera ágil, programada y con seguridad en el abasto de insumos y maquinaria de importación con las características requeridas para concurrir eficientemente a los mercados internacionales.

Así mismo permite a las empresas seleccionar libremente entre proveedores nacionales y del extranjero a aquellos que ofrezcan bienes en las mejores condiciones de precio, calidad y abastecimiento. existen dos modalidades del Permiso de Importación y Exportación Temporal para exportar. (PITEX).

- a) PITEX temporal; donde entran los insumos adquiridos.
- b) PITEX definitivo; se adquiere la maquinaria para la elaboración del producto o maquinaria que utilice la empresa para sus actividades.

Todos los bienes importados están amparados con el PITEX y están vigentes durante el tiempo que dure el mismo, por lo general su duración es de 5 años, las ampliaciones de éste se presentan ante las oficinas de SECOFI, esto es según las necesidades de cada empresa que necesite ampliar el PITEX.

4.- Se tramita un Compromiso de Venta de Divisas CVD en cualquier institución bancaria, se tiene derecho a un descuento ya sea por compras o gastos aduanales en Dls..

5.- Certificado de origen tiene el propósito de avalar o acreditar que la mercancía por exportar fue elaborada en México y que cumple con las normas de origen exigidas por los países otorgantes de las preferencias arancelarias y se expide previamente a cada exportación.

Para que los exportadores puedan beneficiarse de las preferencias arancelarias es necesario cumplir con las normas establecidas en los acuerdos comerciales, los cuales consisten en:

A) Criterios de origen: es el grado de elaboración o transformación que deben cumplir las mercancías procedentes de países beneficiarios siendo aplicables diferentes grados de integración de acuerdo al país otorgante de la preferencia.

B) Condiciones de envío: el producto debe ser exportado directamente al país que otorga la preferencia y solo se justifica el tránsito por terceros países por razones geográficas.

C) Prueba documental debe comprobarse al país otorgante que el producto elegible cumple con las condiciones establecidas. Esto se realiza mediante el certificado de origen.

Para obtener el certificado de origen las empresas deben presentar en general:

Anualmente:

A) Cuestionarios de registro de productos elegibles para preferencias y concesiones.

En cada embarque:

A) Anexo estadístico del cuestionario.

B) Copia de la factura comercial que ampara la exportación.

C) Por excepción, otros documentos.

Para cada embarque deberá usarse un certificado.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

(folleto de SECOFI disposición aplicable de acuerdos y convenios internacionales, y Reglamento Interior de SECOFI artículo 16 fracción XI publicado en el diario oficial del 16 de marzo de 1989).

3.3 IMPORTANCIA DE LA EXPORTACION ANTE LOS ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES.

3.3.1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON CANADA Y ESTADOS UNIDOS

Tomando en cuenta que diversas naciones tanto desarrolladas como en vías de desarrollo, atraviesan por un proceso gracias al cual se busca mejorar la competitividad de sus plantas industriales, avanzando en la revelación de los niveles de productividad y eficiencia para estimular su economía. Las políticas industrial y de comercio exterior se orientan hacia un cambio estructural, es decir reconversión y modernidad mediante el establecimiento de medidas de carácter general y programas sectoriales de fomento industrial, no como responsabilidad exclusiva de las empresas si no de la sociedad en su conjunto reconociendo que la industria mediana y pequeña son la base de la economía por razones conocidas como son:

- Contribuyen con el mayor porcentaje en el empleo industrial
- Por medio de las exportaciones contribuyen a una elevada proporción de ingresos.
- Mediante la subcontratación de sus procesos son la base fundamental de la gran empresa.
- Generan valor agregado a los productos sea por diseño o transformación.
- El reconocimiento creciente de que la participación empresarial tiene un papel determinante en las corrientes de tecnología.

La posibilidad del Tratado del Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos viene a plantearnos un incentivo y una oportunidad adicional para la micro, pequeña y mediana empresa mexicana.

El TLC es idóneo para ampliar los mercados e incrementar el comercio y la inversión.

En 1982 las exportaciones no petroleras solo representaban un treinta por ciento del total; y no llegaban a los cuatro mil millones de dolares. Como resultado de la apertura las exportaciones no petroleras constituyen el setenta por ciento del total y sumaron en 1990 diecisiete millones de dolares; cabe destacar la importancia de las exportaciones ya que representan beneficios para la economía mexicana.

El cambio en México con la apertura del TLC nos brinda la oportunidad de competir con mercados internacionales donde cada nación busca asegurar su desarrollo a través del aumento sostenido de su propia competitividad.

Para la obtención de la competitividad es necesario establecer cuatro condiciones básicas.

- 1.- La transparencia y permanencia de las políticas económicas
- 2.- El acceso a un abanico amplio de opciones tecnológicas
- 3.- El aprovechamiento racional de las ventajas competitivas
- 4.- La utilización de escalas óptimas de operación.

Lo anterior se ha aplicado en los países que han sabido aprovechar fórmulas específicas de asociación comercial; como son Europa y algunos países de la Cuenca del Pacífico éstos países han alcanzado elevados niveles de competitividad y productividad que redundan en beneficio de sus pueblos; debido a la conjunción de esfuerzos.

Para que México logre mayor competitividad es necesario aprovechar la oportunidad del TLC ya que con la asociación se obtiene mayor competitividad. El TLC establecerá entre los tres países reglas claras y permanentes que regirán los intercambios comerciales y estimularán la inversión productiva por consiguiente se logra una estabilidad de la política económica.

Así mismo se aprovecha la complementariedad natural de las economías derivada de nuestras respectivas dotaciones de factores de la producción. Con esto se extiende la especialización y permite cumplir con el aprovechamiento racional de las ventajas comparativas.

Los lineamientos del TLC nos conducirán a la modernización tecnológica del país esto facilitará a las empresas para obtener tecnología que mejor se adapte a sus necesidades y ayudará a la obtención del desarrollo tecnológico.

Por último; el TLC permitirá vincular a un número extenso de consumidores y en esa medida, podrán explotarse economías de escala que se traducirán en menores costos, con lo cual podremos satisfacer la ampliación de mercado.

Para llevar a cabo la competitividad del TLC es necesario señalar las siguientes características: *

- 1.- El TLC deberá abarcar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión.
- 2.- Deberá ser compatible con el GATT
- 3.- Se deberán eliminar los aranceles con la gradualidad que se asegure un período de transición suficiente y que evite el desquiciamiento de la actividad en algún sector.

4.- Se deberán eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones para ello, se negociarán las normas y los estándares técnicos, a fin de que éstos no se conviertan en fórmulas clandestinas y subrepticias que limiten el acceso a los mercados del norte.

5.- Deberán negociarse reglas de origen a fin de evitar triangulaciones en la comercialización de productos del tratado. Mediante disposiciones específicas, se establecerán las condiciones mínimas de contenido regional que los bienes y servicios deberán cumplir para ser beneficiarios de las preferencias negociadas.

6.- El tratado deberá contener reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio exterior que afecten las condiciones de competencia.

7.- Deberá incluirse un capítulo específico sobre reducción de controversias, con el objetivo de eliminar la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales.

Con el TLC se lograrán beneficios para los tres países, los consumidores tendrán acceso a un mayor número y variedad de productos que competirán en precio y calidad, los fabricantes podrán aprovechar las ventajas comparativas y tendrán múltiples oportunidades para elevar su eficiencia y productividad, los países dispondrán de una base sólida para competir a nivel global y nuestras sociedades incrementarán sus niveles de bienestar.

En lo que se refiere al sector agropecuario el gobierno ha impulsado una profunda transformación del campo mexicano, con el fin de ampliar las oportunidades de crecimiento del sector y elevar el nivel de vida del medio rural, donde habita alrededor del 70 % de la población más pobre del país.

Las bases de este cambio estructural y modernización incluyen una nueva etapa en el proceso de reforma agraria, la adecuación institucional del marco regulatorio así como el establecimiento de un entorno económico que permita desarrollar el potencial del sector.

EVENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

Los objetivos que México se planteo para la negociación en este sector son:

- Asegurar una transición con plazos suficientemente largos para permitir el ajuste interno equilibrado.
- Garantizar el acceso libre de las exportaciones mexicanas a los mercados de E. U. y Canadá.
- Brindar certidumbre y un horizonte de implantación de largo plazo al productor.
- Asegurar a los productores el acceso a sus insumos en condiciones de competitividad internacional, especialmente en tractores y otros bienes de capital, tanto nuevos como usados.
- Establecer un sistema de apoyos directos que sustituya a los mecanismos de protección comercial.
- Propiciar un cambio de cultivos o de actividades hacia aquellas que generen mayores ingresos; para alcanzar estos objetivos, el acuerdo abarca las siguientes áreas: apoyos internos, abaratamiento de insumos, acceso a mercados, subsidios a la exportación y disposiciones sanitarias y fitosanitarias.

3.3.2 . ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA

El Acuerdo de Complementación Económica México- Chile vigente desde 1992, está conformando un conjunto de experiencias valiosas dentro del ámbito latinoamericano caracterizado por el sentido pragmático con que se maneja el proceso de integración económica. Asimismo, el Acuerdo de Complementación Económica coadyuva al proceso de convergencia de los países latinoamericanos, en cuento a los propósitos de sus estrategias económicas, sus políticas de estabilización y de cambio estructural.

El programa de desgravación del comercio se inició en 1992 y culminará en 1996, y para un pequeño grupo de productos en 1998. Se conforma de cuatro diferentes listas.

-La primera llamada de desgravación rápida, se aplica a la mayoría de las fracciones del universo arancelario, salvo a 824 fracciones desgravadas bajo diferente cronograma en alguna de las otras 3 listas.

- La segunda lista incluye 183 productos cuya desgravación anual es menor que la anterior y quedará totalmente liberada hasta 1998. Incluye carnes de ave, huevos, grasas animales, algunos productos petroquímicos, maderas y muebles.

- la tercera lista incluye más de 600 productos que estuvieron negociados por México y Chile en la ALADI. La preferencia que ahora reciben éstos es mayor a la que pudieran tener si no se hubiera suscrito el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

- La cuarta lista se refiere exclusivamente a productos del sector automotriz. Para ellos no hay desgravación entre 1992 y 1995, pero a partir de 1996 será total, es decir, tendrán 0% de arancel, siempre que observen un grado de integración nacional de 32%.

Para México la relación económica con Chile tiene un valor estratégico, a pesar de las diferencias de tamaño entre sus economías. en efecto, las autoridades y el empresariado mexicano reconocen como algo esencial su pertenencia Latinoamérica, y Chile representa al respecto una excelente oportunidad para reforzar sus lazos con el Cono Sur.

EVENES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

Chile presenta hoy día circunstancias muy atractivas que lo convierten en un socio excepcional para otorgar un trato preferencial a los productos mexicanos; es un mercado abierto, dinámico y transparente, en el que tienen presencia las más importantes empresas internacionales proveedoras de bienes y servicios; cuenta con niveles de excelencia en su gestión empresarial, y una mano de obra altamente calificada y relativamente barata; ha emprendido la reconversión de su planta productiva, a fin de acrecentar su competitividad internacional; absorbe bienes de alto valor agregado, promueve la inversión extranjera con normas claras y estables, y constituye la mejor vía de acceso a los mercados de la región sudamericana.

3.3.3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO GRUPO DE LOS 3 (G-3)

Otro de los esfuerzos para acelerar el proceso de integración económica de Latinoamérica, lo constituyen Colombia, Venezuela y México, al haber puesto en vigor en 1995 el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres G-3, cuyo objetivo es el establecimiento de una zona de libre comercio trilateral en un plazo de 10 años, aprovechando para ello las coincidencias en sus políticas y el tamaño económico de los países involucrados.

El texto del Tratado guarda similitud en su estructura con el que constituyó el (TLCAN). Tiene cinco grandes rubros: comercio de bienes, comercio de servicios, inversión, disposiciones generales aplicables al comercio de bienes y servicios, y aspectos institucionales.

3.3.4. Tratado de Libre Comercio México- Costa Rica.

El Tratado de Libre Comercio México- Costa Rica fue firmado el 5 de abril de 1994 por los ejecutivos de ambos países; al ser ratificado por los respectivos Poderes Legislativos entró en vigor el 1 de enero de 1995, el Tratado contiene reglas que dan transparencia y seguridad a los sectores productivos, promoviendo el comercio de bienes y servicios, da

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

protección a secretos industriales, marcas y derechos de autor y facilita las inversiones en ambos países.

Los objetivos específicos del Tratado a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, de nación más favorecida y transparencia, son el de estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes; eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios; promover condiciones de competencia leal en el comercio; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión; proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual, entre otros.

Cubre los temas siguientes: acceso a mercados, reglas de origen, agricultura, normas técnicas, normas fito y zoonómicas, medidas de salvaguarda, prácticas desleales, compras gubernamentales, inversión, servicios, propiedad intelectual y solución de controversias.

3.4. FINANCIAMIENTO PARA LA EXPORTACION

En el ámbito de la apertura comercial los exportadores mexicanos con frecuencia enfrentan dificultades para obtener fuentes de financiamiento en montos suficientes y a costos adecuados, a fin de mantener un nivel conveniente de competitividad en los mercados internacionales.

El exportador necesita de diversos tipos de financiamiento, destinados a satisfacer una variedad de requerimientos para el desarrollo de sus operaciones, ya sea para establecer o ampliar sus instalaciones, financiar sus inventarios, comprar maquinaria y equipo o apoyar sus ventas o promoverlas principalmente.

Dentro de la estructura de estímulos y apoyos que ha establecido el Gobierno Federal para la exportación de productos primarios, manufacturas y servicios, destaca por su importancia el aporte de recursos tanto para la etapa inicial de implantación de una empresa como de ampliación o mejora de alguna ya existente así mismo para formar el capital social de éstas.

Para ello el Gobierno Federal estableció una serie de fondos financieros por medio de contratos de fideicomiso que han establecido sus reglas de operación y sus programas de financiamiento respectivo, estos fondos funcionan dentro de los bancos o instituciones de crédito de fomento, como son: Nacional Financiera y el Banco de Comercio Exterior; los que canalizan sus recursos por conducto de la Banca Nacionalizada, que es la encargada de analizar las condiciones y capacidad de crédito de las empresas en todo el Territorio Nacional, gracias a su amplia red de sucursales.

El objetivo fundamental de estos apoyos financieros a la exportación, es de incrementar y diversificar el volumen y el valor de las ventas de bienes y servicios mexicanos al extranjero, mediante el otorgamiento de recursos de operaciones de preexportación de existencias de exportación, para una serie de actividades de base o apoyo, y por último, con garantías en contra de los riesgos normales que enfrentan las ventas al mercado internacional en materia comercial, política de participación, cumplimiento, etc.

3.5 ORGANISMOS DE APOYO A LA EXPORTACION

Para la obtención de créditos, los fondos administrados en fideicomiso actúan como banco de segundo piso, es decir, no atienden directamente al solicitante del crédito, sino que redescuentan los documentos emanados de los contratos crediticios que la Banca Nacionalizada ha celebrado con el exportador.

Estos fondos administrados por fideicomisos son los siguientes:

A) FOMEX: este Fondo administrado en Fideicomiso por el Banco Nacional de Comercio Exterior, es la principal fuente de recursos para la exportación o capital de trabajo para financiar las existencias de productos almacenados con destino a la comercialización en el exterior, para las ventas a plazos en el mercado internacional y para otorgar cobertura contra riesgos comerciales, políticos de participación, cumplimientos, etc. a que puedan estar sujetos los exportadores.

El objetivo fundamental de FOMEX es colocar al exportador mexicano en igualdad de circunstancias, desde el punto de vista crediticio, que los demás exportadores que le compiten en el mercado internacional.

B) La Banca Privada integrada por las instituciones de crédito, de ahorro, depósito fideicomiso, tales como Banca Confía se encarga de atender directamente al empresario exportador de analizar y evaluar su situación, sus condiciones crediticias y de instrumentar legalmente los contratos de crédito de que se trate, para que pueda recibir los recursos en las condiciones promocionales que existen, en consecuencia el exportador podrá acudir a cualquier sucursal bancaria para ser atendido, asesorado y satisfecho en sus necesidades crediticias.

C) Banca Confía como sociedad nacional de crédito interesada en el fomento de las exportaciones de bienes y servicios mexicanos; otorga sus servicios y su asesoría bancaria especializada en aspectos de control de cambios, de créditos documentarios en comercio internacional, de términos comerciales o cotizaciones, de demandas de productos mexicanos y de muchos otros aspectos que se engloban en el rubro de información comercial especializada.

En general los apoyos financieros a la exportación, adicionales a los que concede directamente el Banco de Comercio Exterior, se otorgan a través de las Sociedades de Crédito del país, quienes descuentan estas operaciones en los fondos, lo cual no representa de ninguna manera un costo adicional para el exportador, puesto que los créditos se otorgan a tasas preferenciales, sino simplemente la disponibilidad de recursos.

Los créditos que existen disponibles para los exportadores a través de Banca Confía y otras sociedades de crédito son :

1.- Financiamiento para Estudios:

-Para el establecimiento de una nueva empresa o la ampliación de una ya existente, que tenga por finalidad la producción de artículos exportables en un porcentaje importante.

-Para estudios de mercado de productos exportables.

El apoyo financiero puede ser hasta el 100% del costo de los estudios.

2.- Crédito a Largo Plazo para la Instalación de Nuevas Empresas, ampliación de las ya existentes o aportación temporal de Capital de Riesgo.

El crédito se hace sobre un estudio de factibilidad hasta por el 80% del monto de la inversión del nuevo proyecto o de la ampliación. La aportación del capital de riesgo, en su caso es minoritaria.

3.- Apoyos financieros para Capital de Trabajo y producción de artículos exportables hasta por el 100% del costo de fabricación o hasta el 95% de la parte mexicana, por un periodo similar al proceso de fabricación, es decir financiamiento; antes de la exportación.

4.- Crédito en Dólares Americanos para la Importación de Insumos, fabricación de productos destinados a la exportación y para empresas exportadoras que requieran cumplir con un plan anual.

Este crédito se adquiere hasta por un periodo de un año.

5.- Apoyos Financieros a la Industria Maquiladora y a Zonas Fronterizas. Este financiamiento se otorga a la industria maquiladora, a empresas ubicadas en zonas fronterizas y a empresas abastecedoras de la industria maquiladora de la zona fronteriza.

6.- Crédito para Ventas a Plazos: se otorga para facilitar la venta de los productos mexicanos en el exterior y puede ser al exportador, para que éste a su vez ofrezca crédito a su comprador, o bien puede ser al comprador, a través de instituciones bancarias en el exterior con quienes los bancos mexicanos hayan celebrado convenios para este fin.

7.- Apoyo Financiero para Almacenamiento: se otorga para cubrir los gastos iniciales de operación, el establecimiento de bodegas o almacenes, productos exportables, financiamiento de inventarios y para exportación, localizados en bodegas o almacenes en el interior o en el exterior del País.

En general los apoyos financieros anteriores son muy completos ya que ofrecen diversas alternativas a las que pueden adquirir las entidades exportadoras de acuerdo a sus necesidades.

El Banco Nacional de Comercio Exterior es uno de los principales organismos para financiar la actividad de la exportación ya que este otorga financiamiento y apoyos promocionales a los sectores productivos que tengan potencial para exportar; principalmente a las industrias medianas y pequeñas, a fin de impulsar la participación creciente de México en las corrientes del Comercio Internacional.

BANCOMEXT es una Institución Financiera del Gobierno Federal Mexicano; es fundado en 1937, su consejo directivo esta presidido por el Secretario de Hacienda y Crédito Público y el Secretario de Comercio y Fomento Industrial y lo integran representantes del más alto nivel del Sector Público, de la Banca y del Sector Privado Industrial y Comercial del País. De esta forma, las actividades de Bancomext, se llevan a cabo en estrecha coordinación con los agentes que participan en el Comercio Exterior de México.?

Esta actividad se promueve mediante créditos a corto , mediano y largo plazo que abarcan todas las etapas, que concluyen con la venta del producto en el extranjero. Se apoya desde el inicio del proyecto y la inversión para su puesta en marcha hasta la comercialización final, incluyendo el transporte y el almacenamiento en México y en el exterior.

La actividad promocional de BANCOMEXT también cuenta con una amplia gama de apoyos; la capacitación en distintos niveles de la empresa para facilitar y acrecentar su presencia en los mercados del exterior; la participación activa en eventos internacionales; ¹⁰ los servicios de información y asesoría, capacitación apoyos para difundir y aprovechar el T.L.C. A continuación se explica de manera breve sobre estos aspectos:

Información:

Se incrementarán los recursos informativos disponibles como sigue:

-Documentación, con un acervo bibliográfico de más de 12,300 volúmenes sobre el comercio internacional.

-Red de base de Datos: Esta red incluye el Sistema de Información Comercial (SICM), el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y lo referente al T.L.C. con Norteamérica.

El Sistema Nacional de Promoción Externa (SINPEX) es una herramienta para establecer contactos con compradores e inversionistas del extranjero. El SINPEX proporciona información sobre iniciativas y oportunidades de negocios por medio de una red única a la que pueden acceder todos los organismos promotores del comercio exterior y la inversión. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el Consejo Mexicano de Inversión, Nacional Financiera y BANCOMEXT participan en la operación de dicho sistema

que estará disponible para las empresas nacionales y extranjeras interesadas en comerciar e intervenir en México.

El Servicio Pregunta - Respuesta, que responde de forma interactiva a consultas específicas de las empresas sobre el comercio internacional. Este servicio se ofrece tanto en las oficinas regionales, como en el exterior.

Los Servicios Export Data y Export Fax, mediante los cuales se ofrece información en línea sobre oportunidades de negocios, eventos internacionales y directorios comerciales.

Asesoría:

Los servicios de asesoría facilitarán la incorporación de un mayor número de empresas a las actividades de comercio exterior. se proporcionará asesoría básica y especializada a la comunidad empresarial sobre una amplia gama de aspectos en comercio internacional, entre los que destacan los referente a los tratados comerciales, a la legislación y normatividad aduanera y a los regímenes arancelarios y no arancelarios.

Capacitación:

Se continuará participando en la formación técnica de la comunidad de comercio exterior, ofreciendo cursos a empresas, instituciones financieras y de educación superior. El Programa incluirá aspectos que inciden en el mejoramiento del proceso de producción, comercialización y empaque. Esta actividad se llevará a cabo aprovechando la infraestructura de las instituciones de educación superior en diferentes entidades del País, tanto públicas como privadas, multiplicando así sus esfuerzos y resultados.

Apoyos para Difundir y Aprovechar el TLC: acorde con la importancia que para México tiene el Tratado de Libre Comercio de América del norte, se ofrecerá información y

asistencia técnica con el propósito de aprovechar las ventajas de exportación al mercado de Estados Unidos y de Canadá.

BANCOMEXT busca simplificar sus operaciones crediticias y promocionales, con el objeto de lograr una mayor eficiencia, así mismo se facilitará el acceso al crédito y el otorgamiento de las garantías a mediano y largo plazo para apoyar la inversión orientada a desarrollar la oferta exportable.

Todos los recursos financieros con que cuenta BANCOMEXT se canalizan a través de la Banca Comercial las Arrendadoras Financieras, las Casas de Factoraje y Uniones de Crédito. Para otorgar los apoyos a las entidades; BANCOMEXT las clasifica en función a los parámetros de acuerdo a sus características de ventas de exportación directas y/o indirectas del año anterior en millones de dólares de los Estados Unidos de América como sigue: (Las Tasas de Interés se adecúan en función a los costos operativos y a las condiciones del mercado).

TIPO DE EMPRESAS VENTAS DE EXPORTACION DIRECTAS Y/O INDIRECTAS
(MILL DLS. E.U.A.)

A DESARROLLAR	HASTA 2
INTERMEDIAS	ENTRE 2 Y 20
CONSOLIDADAS	MAS DE 20

Las empresas con potencial para exportar se clasifican como empresas a desarrollar. En general los créditos se otorgan en dólares E.U. A. y moneda nacional, para los exportadores directos de bienes y/o servicios que generen divisas reciben su crédito en dólares y moneda nacional, en cambio los exportadores indirectos y potenciales en moneda nacional.

Así mismo se cuenta con garantías del crédito con ello se protege a las empresas mexicanas y a los intermediarios financieros en los riesgos a que se encuentran expuestos en sus actividades de Comercio Exterior.

De acuerdo a la operación que la empresa efectúe, a corto, largo plazo o en acciones promocionales tendrá la empresa un monto máximo de responsabilidad hasta de veinticinco dólares; esta no podrá exceder de cincuenta millones de dólares en un monto global de responsabilidad.

Para proteger lo anterior las instituciones intermediarias deberán solicitar por escrito al beneficiario del crédito su compromiso de mantener a disposición de BANCOMEXT y de la misma institución la documentación comprobatoria del crédito ; así como de no

exceder del monto máximo de responsabilidad señalado y de los indicados en cada producto financiero.

RECURSOS QUE OFRECE BANCOMEXT

PRE-EXPORTACION

1.- BENEFICIARIOS:

- Exportadores Directos
- Exportadores Indirectos

2.- DESTINO:

- Producción, acopio y existencias de bienes terminados o la prestación de servicios, así como mantenimiento estratégico de existencias de materias primas. Dentro de este apartado, se encuentra comprendido el mecanismo "Tarjeta Exporta".

- Importación de insumos: materias primas, partes, componentes, empaques, embalajes, refacciones y materiales auxiliares que se incorporan a bienes de exportación directa o indirecta. El apoyo se otorga conforme a las siguientes modalidades:

a) DESEMBOLSO: mediante el establecimiento de Carta de Crédito Comercial Irrevocable (CCI), al amparo de las líneas comerciales o de las contratadas con el Eximbank de los E.U.A.

b) REEMBOLSO: De compra de insumos de los E.U.A. y otros países, cuando su antigüedad no sea mayor a 60 días, fecha factura; o bien, de los E.U.A. al amparo de las líneas de crédito contratadas con el Eximbank de ese país, cuando su antigüedad no sea mayor a 50 días, fecha factura.

3.- DOCUMENTACION DE SOPORTE:

El apoyo se otorga con base en el paquete de facturas de los bienes o servicios cuya compra-venta se realizó durante el mes anterior a la fecha de presentación de la operación a descuento.

En el caso de la importación de insumos e apoyo se otorga conforme a las modalidades de:

- a) DESEMBOLSO: con base en Carta de Crédito Comercial Irrevocable (CCI).
- b) REEMBOLSO: con base en las facturas de compra de insumos.

4.- MONEDA:

-Dolares E.U.A. para Exportadores Directos.

-Moneda Nacional para Exportadores Indirectos.

Los Exportadores Indirectos cuyas facturas de venta se encuentren denominadas en dólares E.U.A., o bien, que cuenten con el soporte de cobertura cambiaria, pueden recibir los apoyos en dicha divisa. Para tal efecto, es necesario presentar consulta previa a BANCOMEXT.

5.- MONTO MAXIMO POR RESPONSABILIDAD POR EMPRESA:

Hasta el 100% de los requerimientos.

Para importaciones de insumos, el monto mínimo por instrumento de pago y por embarque es de 50 mil dólares.

6.- PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO:

-Hasta el 100% del precio de venta de los bienes y servicios de Exportación Directa o Indirecta o de los insumos importados.

7.- PLAZO:

-Hasta 180 días, para los sectores de manufacturas y servicios, minero-metalúrgico y turismo, así como para importación de insumos.

-Hasta 360 días, para los sectores agropecuario y pesca, bienes de capital, editorial, jugos concentrados y aceites esenciales de cítricos.

El plazo se establece con base en el ciclo productivo de los bienes y/o servicios y se cuenta a partir de la fecha de presentación de la operación a descuento, excepto en los casos "TARJETA EXPORTA" e Importación de insumos modalidad "desembolso", en los cuales se cuenta a partir de la fecha de corte mensual o de la negación del instrumento de pago, respectivamente.

8.- DISPOSICIONES:

Las operaciones se tramitan "en línea" a través del Sistema Simplificado de Descuento "SRED", mediante la captura y transmisión de los siguientes documentos:

-Formato "Solicitud de Recursos"

-Formato "Certificado de Depósito de Títulos en Administración"

-Las Operaciones de importación modalidad "desembolso" se tramitan en la ventanilla de BANCOMEXT, mediante la presentación física de los siguientes documentos:

- Formato de "Crédito Comercial Irrevocable"

- Formato "Certificado de Depósito de Títulos en Administración, el cual se presenta dentro de los 5 días hábiles siguientes a la recepción de la comunicación de BANCOMEXT mediante la cual se debe conocer la factura de negociación de la CCI.

9.-AMORTIZACIONES:

Una sola al vencimiento.

10.- COMISION DE INTERMEDIACION A FAVOR DEL INTERMEDIARIO FINANCIERO

- Libre

11.- COMISIONES:

-De disposición en la modalidad "TARJETA EXPORTA", por el 0.25% sobre el monto del Crédito, pagadera al momento de su disposición.

-Las de cartas de crédito para la importación de insumos, modalidad "desembolso".

-En su caso, las que determine BANCOMEXT y/o la fuente de recursos.

12.- PRIMAS:

De seguro en importación de insumos via Eximbank de los E.U.A., por el 0.95% sobre el monto del crédito, pagadera en cada negociación de las CCI (desembolso) o al momento de llevarse a cabo la disposición del crédito (reembolso).

13.- GARANTIA DE BANCOMEXT:

- De pago Inmediato Especifica.

- De pre-embarque.

- De pre-entrega.

Las garantías se otorgan en los términos y condiciones establecido en los contratos de garantía que para tal efecto se establezcan entre el intermediario financiero y BANCOMEXT.

VENTAS DE EXPORTACION

1.- BENEFICIARIOS:

- Exportadores Directos
- Exportadores Indirectos

2.- DESTINO:

Ventas de corto plazo:

- De exportación Directa.
- De exportación Indirecta.

3.- DOCUMENTACION DE SOPORTE:

El apoyo se otorga con base en el paquete de facturas de los bienes o servicios cuya compra-venta se realizó durante el mes anterior a la fecha de presentación de la operación a descuento.

4.- MONEDA:

- Dólares E.U.A. para ventas de exportación.
- Moneda Nacional para ventas de exportadores indirectos.

Los exportadores indirectos cuyas facturas de venta se encuentren denominadas en dólares E.U.A., o bien, que cuenten con el soporte de cobertura cambiaria, pueden recibir los apoyos en dicha divisa. Para tal efecto, es necesario presentar consulta previa a BANCOMEXT.

5.- MONTO MAXIMO DE RESPONSABILIDAD POR EMPRESA:

Hasta el 100% de los requerimientos.

6.- PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO:

Hasta el 100% del valor de las facturas de los bienes y servicios cuya compra-venta se realizó durante el mes anterior a la fecha de presentación de la operación a descuento o bien de la aceptación bancaria o carta de crédito.

7.- PLAZO:

Hasta 180 días, contados a partir de la fecha de descuento de la operación; o bien de la fecha de embarque cuando se trata de aceptación bancaria y/o carta de crédito, de acuerdo a la vigencia de estos documentos.

Tratándose de bienes intermedios o de bienes de capital que requieran de financiamiento a mediano o largo plazo, se deberá presentar la consulta en el Centro BANCOMEXT respectivo.

8.- DISPOSICIONES:

Las operaciones se tramitan "en línea" a través del Sistema Simplificado de Descuento "SRED", mediante la captura y transmisión de los siguientes documentos:

- Formato "Solicitud de Recursos"
- Formato "Certificado de Depósito de Títulos en Administración".

-Formato "Relación de Proveedores o Beneficiarios Finales", cuando se trate de ventas a exportadores directos bajo la modalidad de crédito comprador. Este Formato se presenta en la ventanilla de BANCOMEXT, en forma documental.

9.- AMORTIZACIONES:

Una sola al vencimiento.

10.- COMISION DE INTERMEDIACION A FAVOR DEL INTERMEDIARIO FINANCIERO:

Libre.

11.- GARANTIA DE BANCOMEXT:

- De post-embarque
- De post-entrega.

Las garantías se otorgan en los términos y condiciones establecidos en los contratos de garantía que para tal efecto se establezcan entre el Intermediario Financiero y BANCOMEXT.

PROYECTOS DE INVERSION.

1.- BENEFICIARIOS:

Exportadores Directos e Indirectos.

2.- DESTINO:

-Construcción, equipamiento, ampliación, modernización, desconcentración, reubicación o adquisición de instalaciones productivas.

-Desarrollo tecnológico y diseño.

-Desarrollos inmobiliarios industriales y de servicios:

a) Construcción de parques industriales y su infraestructura.

b) Infraestructura de megaproyectos turísticos o superestructura en unidades de tiempo completo.

3.- DOCUMENTACION DE SOPORTE:

Formato "Solicitud de Carta de Elegibilidad"

4.- MONEDA:

-Dólares E.U.A. para exportadores directos.

-Moneda Nacional para exportadores indirectos.

Los exportadores indirectos, cuyas facturas de venta se denominen en dólares E.U.A. o bien, que cuenten con el soporte de cobertura cambiaria, pueden recibir los apoyos en dicha divisa.

5.- MONTO MAXIMO DE FINANCIAMIENTO POR PROYECTO:

Hasta 25 millones de dólares.

6.- PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO:

Hasta el 70% de la inversión, el beneficiario debe aportar con recursos propios el 30% de la inversión y evidenciar que cuenta con capital de trabajo para operar el proyecto.

El apoyo se otorga conforme a la disponibilidad de recursos de BANCOMEXT.

7.- PLAZO:

Se determina caso por caso.

8.- DISPOSICION:

-Fase de autorización:

Formato "Solicitud de Carta de Elegibilidad"

-Fase de disposición:

Los financiamientos se tramitan "en línea" a través del Sistema Simplificado de Descuento "SRED", mediante la captura y transmisión, o en su caso presentación de los siguientes documentos:

- Formato "Solicitud de Recursos"

- Formato "Certificado de Depósito de Títulos en Administración" para - Formato "Operaciones largo Plazo", solo para la primera disposición.
- Copia "Carta de Elegibilidad".

9.- AMORTIZACIONES:

Mensuales, trimestrales, semestrales o anuales; o bien, de acuerdo al calendario de pagos que se determine en función a los flujos de efectivo del proyecto.

10.- COMISION DE INTERMEDIACION A FAVOR DEL INTERMEDIARIO FINANCIERO:

Libre

11.- COMISIONES:

- De apertura de crédito: No aplica.
- De compromiso: No aplica.
- Por saldos programados no dispuestos : De 0.50% anual sobre monto de la disposición no realizada oportunamente, de acuerdo a lo establecido en el calendario de disposiciones autorizado, pagadera a la fecha de disposición inmediata posterior; o bien en el primer pago de intereses. Se calcula a partir de la fecha programada y hasta la fecha en que se realice la disposición o se efectuó el pago de intereses.

UNIDADES DE EQUIPO IMPORTADAS

1.- BENEFICIARIOS:

Empresas de los sectores apoyables por BANCOMEXT.

2.- DESTINO:

Importaciones de E.U.A.

Adquisición de maquinaria y equipo de E.U.A. cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de crédito de importación:

- Garantizadas por el Eximbank, en cuyo caso se apoya la adquisición de unidades nuevas o usadas con grado de integración nacional (GIN) mínimo del 50, bajo las modalidades de:

a) REEMBOLSO: de facturas cuando el conocimiento de embarque tenga una antigüedad de hasta 150 días; o bien,

b) DESEMBOLSO: a través de Carta de Crédito comercial Irrevocable (CCI).

c) Contratadas por BANCOMEXT con Instituciones financieras Internacionales, al amparo de las cuales los bancos mexicanos establecen directamente la CCI.

- Importaciones de Otros Países

Adquisición de maquinaria y equipo, nuevos y cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de importación garantizadas por los Eximbanks de los países correspondientes, bajo la modalidad de "desembolso" a través de CCI.

3.- DOCUMENTACION SOPORTE:

-Facturas y conocimiento de embarque en el caso de la modalidad "reembolso".

- Carta de Crédito Comercial Irrevocable (CCI) en el caso de la modalidad "desembolso".

4.- MONEDA:

-Dólares E.U.A., moneda nacional o la del país de origen de la importación para empresas generadoras de divisas.

-Moneda nacional para empresas que no generan divisas.

Las empresas que no generan divisas, cuyas facturas de venta se encuentren denominadas en dólares E.U.A. o bien, que cuenten con el soporte de cobertura cambiaria, pueden recibir los apoyos en dicha divisa. Para tal efecto, es necesario presentar consulta previa BANCOMEXT.

5.- MONTO POR OPERACION:

-Importaciones de E.U.A.

De 50 mil y hasta 5 millones de dólares.

Importaciones de otros países

El que indique la fuente de recursos

6.- PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO:

Hasta el 85% del valor factura

7.- PLAZO

Hasta 5 años, contados a partir de la fecha de negociación de la CCI; o bien, de la presentación de la operación a descuento en la modalidad de reembolso.

8.- DISPOSICIONES:

Fase de Autorización:

Formato "Solicitud de Carta de Elegibilidad"

Importaciones de E.U.A.

Modalidad "desembolso":

Fase de disposición

Los financiamientos se tramitan en la ventanilla de BANCOMEXT, mediante la presentación física de los siguientes documentos:

- Formato "Crédito Comercial Irrevocable"
- Copia "Carta de Elegibilidad" emitida por BANCOMEXT.

Dentro de los 5 días hábiles siguientes a la entrega del "Calendario de Disposiciones y Amortizaciones" al intermediario financiero, se presenta la siguiente documentación:

- Formato "Certificado de Depósito de Títulos en Administración"
- Formato "Operaciones Largo Plazo"

-En el caso de las CCI establecidas por el intermediario financiero se requiere la presentación del aviso de emisión del instrumento de pago establecido.

-Modalidad de REEMBOLSO:

Los financiamientos se tramitan en la ventanilla de BANCOMEXT, mediante la presentación física de los siguientes documentos:

Fase de consulta de cotización:

- Formato "consulta"
- Copia "Carta de Elegibilidad" emitida por BANCOMEXT

Fase de Autorización:

BANCOMEXT emite Telex Cotización el intermediario financiero presenta:

- Copia del Telex-Cotización
- Copia de facturas

- Copia de conocimientos de embarque.

- Supplier's Certificate, en original

- Copia de comprobante de pago.

dentro de los 5 días hábiles siguiente a la entrega del "Calendario de Disposiciones y Amortizaciones" al intermediario financiero, se presenta la siguiente documentación:

- Formato "Certificado de Depósito de Títulos en Administración"

_ Formato "Operaciones Largo Plazo"

Entre la fecha de embarque y la presentación de la operación a BANCOMEXT no podrá excederse de un periodo de 150 días.

-Importaciones de otros países

Los financiamientos se tramitan en la ventanilla de BANCOMEXT al amparo de la "modalidad desembolso" mediante la presentación física de los siguientes documentos:

Fase de consulta de cotización:

-Formato "Consulta"

-Copia del contrato de compra-venta, pedido o factura proforma, en donde se señale la siguiente cláusula de financiamiento: "El 15% del monto total de la operación será pagado por concepto de anticipo y el 85% restante será financiado al amparo de la línea de crédito garantizada establecida entre BANCOMEXT y la fuente de recursos correspondiente".

-Información y/o documentación adicional que requiera la fuente de recursos.

- Copia "Carta de Elegibilidad" emitida por BANCOMEXT.

Fase de autorización

BANCOMEXT emite Telex Cotización en un plazo máximo de 30 días naturales posteriores a la fecha de recepción de la consulta de cotización.

Fase de Disposición:

- Copia del Telex-Cotización.

- Formato "Crédito Comercial Irrevocable" o Formato "Pago Directo al Proveedor"

Dentro de los 5 días hábiles siguientes a la entrega del "Calendario de Disposiciones y Amortizaciones" al intermediario financiero, se presenta la siguiente documentación:

Formato "Certificado de Depósito de Títulos en Administración"

-Formato "Operaciones Largo Plazo"

9.- AMORTIZACIONES:

Semestrales en créditos otorgados en dólares o en la moneda del país de origen; o bien, trimestrales en moneda nacional, sucesivas y por igual valor de capital, de acuerdo a los lineamientos que establezca BANCOMEXT.

10.- COMISIONES:

De apertura: No aplica

Las de cartas de crédito o pago directo al proveedor

En su caso las que determine BANCOMEXT y/o a fuente de recursos.

11.- PRIMAS DE SEGURO:

Las que aplique la fuente de recursos

12.- GARANTIA BANCOMEXT

Ninguna.

EST
A
TES
S
NO
DEBE
SALIR
DE
LA
BIBLIOTECA

IMPORTACION DE PRODUCTOS BASICOS

1.- BENEFICIARIOS:

Empresas Importadoras.

2.- DESTINO:

Adquisición de productos básicos de E.U.A. y Canadá, a través de las líneas de crédito de importación garantizadas por la Commodity y Credit Corporation (CCC) y la Export Development Corporation (EDC).

3.- DOCUMENTACION DE SOPORTE:

Carta de crédito comercial irrevocable.

4.- MONEDA:

Dólares E.U.A. o moneda nacional.

Las empresas cuyas facturas de venta se encuentren denominadas en dólares E.U.A. o bien, que cuenten con el soporte de cobertura cambiaria, pueden recibir los apoyos en dicha divisa. Para tal efecto, es necesario presentar consulta previa a BANCOMEXT.

5.- MONTO MAXIMO DE RESPONSABILIDAD POR EMPRESA:

Hasta el 100% de los requerimientos, en el entendido de que el monto mínimo por operación es de 100 mil dólares y por embarque de 50 mil dólares.

6.- PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO:

Hasta el 100% del valor libre a bordo (LAB).

7.- PLAZO:

Hasta 360 días, contados a partir de la negociación de la CCI.

8.- DISPOSICIONES:

Las operaciones se transmitan en la ventanilla de BANCOMEXT, mediante la presentación física de los siguientes documentos:

Formato "Crédito Comercial Irrevocable"

Formato "Certificado de Depósito de Títulos en Administración". Este formato se presenta dentro de los 5 días hábiles siguientes a la recepción de la comunicación de BANCOMEXT mediante la cual se da a conocer la fecha de negociación de la CCI.

9.- AMORTIZACIONES:

Una sola al vencimiento.

10.- COMISIONES Y PRIMAS:

En su caso, las que aplique BANCOMEXT o la fuente de recursos.

11.- GARANTIA DE BANCOMEXT:

Ninguna.

TASAS DE INTERES

RECURSO FINANCIERO	PLAZO MAXIMO (DIAS)	TASA A CARGO DEL INT. FIN.	EPOCA DE REVISION Y PAGO DE INTERESES
DOLARES E U.A			
PRE-EXPORTACION			
- PRE-EXPORTACION	HASTA 360	LIBOR + 5	FIJAJ AL VENCIMIENTO
- TARJETA EXPORTA	HASTA 180	LIBOR + 5	FIJAJ AL VENCIMIENTO
- IMPORTACION DE INSUMOS			
- REEMBOLSO			
- EXIMBANK EUA	HASTA 180	LIBOR + 2.5	FIJAJ AL VENCIMIENTO
- LINEAS COMERCIALES	HASTA 180	LIBOR + 5	FIJAJ AL VENCIMIENTO
- DESEMBOLSO			
- EXIMBANK EUA	HASTA 180	LIBOR + 2.5	FIJAJ AL VENCIMIENTO
- LINEAS COMERCIALES	HASTA 180	LIBOR + 3.5	FIJAJ AL VENCIMIENTO
VENTAS DE EXPORTACION			
-DIRECTAS	HASTA 180	LIBOR + 5	FIJAJ AL VENCIMIENTO
PROYECTOS DE INVERSION			
-PROYECTOS DE INVERSION	HASTA 10 AÑOS	LIBOR + 7.5	TRIM/MEN-TRIM-SEM-ANUAL
UNIDADES DE EQUIPO IMPORTADAS			
-EUA	HASTA 5 AÑOS	LIBOR + 3	SEMESTRAL/SEMESTRAL
	5 AÑOS	TREASURY+3.5	FIJAJ SEMESTRAL
- OTROS PAISES	HASTA 5 AÑOS	C.C. +3	FIJA-SEMESTRAL/SEMESTRAL
IMP. DE PROD. BASICOS			
-IMP. DE PROD. BASICOS			
-CCC	HASTA 180 DIAS	LIBOR+ 2.5	FIJAJ AL VENCIMIENTO
	HASTA 360 DIAS	LIBOR + 3	FIJAJ AL VENCIMIENTO
-EOC	HASTA 360 DIAS	LIBOR + 3	FIJAJ AL VENCIMIENTO

TASAS DE INTERES

RECURSO FINANCIERO	PLAZO MAXIMO (DIAS)	TASA A CARGO DEL INT. FIN	ÉPOCA DE REVISION Y PAGO DE INTERESES
MONEDA NACIONAL			
PRE-EXPORTACION			
- PRE-EXPORTACION	HASTA 360	TIE + 0.5	MENSUAL / MEN- AL VTO.
- TARJETA EXPORTA	HASTA 180	TIE - 0.5	MENSUAL / MEN- AL VTO.
- IMPORTACION DE INSUMDS			
- REEMBOLSO	HASTA 180	TIE + 0.5	MENSUAL / MEN- AL VTO.
- DESEMBOLSO	HASTA 180	TIE + 0.5	MENSUAL / MEN- AL VTO.
VENTAS DE EXPORTACION			
-INDIRECTAS	HASTA 180	TIE + 0.5	MENSUAL / MEN- AL VTO.
PROYECTOS DE INVERSION			
-PROYECTOS DE INVERSION	HASTA 5 AÑOS	TIE + 1.5	MEN/MEN-TRIM-SEM-ANUAL
	HASTA 10 AÑOS	TIE + 2.5	MEN/MEN-TRIM-SEM-ANUAL
UNIDADES DE EQUIPO IMPORTADAS			
-EUA Y OTROS PAISES	HASTA 5 AÑOS	TIE + 1.5	MENSUAL / MEN-TRIM
IMP. DE PROD. BASICOS			
-IMP. DE PROD. BASICOS	HASTA 350 DIAS	TIE + 0.5	MENSUAL/MEN-TRIM-SEM

C.C. COSTO DE CAPTACION

LA TASA LIBOR QUE SE APLICA ES LA DEL PERIODO QUE CORRESPONDA AL PLAZO DE SU PAGO, DE ACUERDO A LO SIGUIENTE

PLAZO DEL CREDITO	TASA BASE
HASTA 90 DIAS	LIBOR DE 90 DIAS
DE 91 DIAS A 180 DIAS	LIBOR DE 180 DIAS
DE 181 A 360 DIAS	LIBOR DE 360 DIAS

3.6 DOCUMENTACION REQUERIDA PARA SOLICITAR FINANCIAMIENTO PARA EXPORTAR.

De acuerdo a las Instituciones Financieras se requiere de cierta documentación para poder realizar los trámites correspondientes en lo que se refiere a la solicitud de cualquier tipo de crédito que soliciten las personas físicas o personas morales a dichas entidades financieras. Por consiguiente cada Institución crea sus propias políticas para conceder los créditos, así como para garantizar y proteger los créditos financieros.

La documentación necesaria para solicitar Financiamiento de Apoyo a la Exportación que es requerida con mayor frecuencia en Instituciones Bancarias es la siguiente; de acuerdo a Información proporcionada por BANCOS y a las políticas de estas instituciones, es como se presentan en los cuadros siguientes.

EVENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

RECURSO FINANCIERO	DOCUMENTACION REQUERIDA
FINANCIAMIENTO A LA PRE-EXPORTACION	<p>-SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO</p> <p>-RELACION DE FACTURAS Y/O PEDIDO CON ANTIGÜEDAD MENOR DE 60 DIAS (ANEXO No. 2)</p> <p>-CARTA COMPROMISO EN DONDE SE MANIFIESTA QUE LAS FACTURAS Y/O PEDIDO NO HAN SIDO, NI SERAN UTILIZADAS PARA OBTENER FINANCIAMIENTO CON OTRA INSTITUCION DE CREDITO. (ANEXO No. 1).</p> <p>-PAGARE DEBIDAMENTE REQUISITADO.</p>
FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION	<p>-SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO</p> <p>-RELACION DE FACTURAS Y/O PEDIDO CON ANTIGÜEDAD MENOR DE 60 DIAS (ANEXO No. 2)</p> <p>-CARTA COMPROMISO EN DONDE SE MANIFIESTA QUE LAS FACTURAS Y/O PEDIDO NO HAN SIDO, NI SERAN UTILIZADAS PARA OBTENER FINANCIAMIENTO CON OTRA INSTITUCION DE CREDITO. (ANEXO No. 1).</p> <p>-PAGARE DEBIDAMENTE REQUISITADO.</p>
-VENTAS DE EXPORTADORES INDIRECTOS (VENEXI).	<p>-EN LA PRIMERA OCASION EL FORMULARIO DE DATOS GENERALES (ANEXO No. 3).</p> <p>-RELACION DE FACTURAS Y/O PEDIDO CON ANTIGÜEDAD MENOR DE 60 DIAS (ANEXO No. 2)</p> <p>-CARTA COMPROMISO EN DONDE SE MANIFIESTA QUE LAS FACTURAS Y/O PEDIDO NO HAN SIDO, NI SERAN UTILIZADAS PARA OBTENER FINANCIAMIENTO CON OTRA INSTITUCION DE CREDITO. (ANEXO No. 1).</p> <p>-PAGARE DEBIDAMENTE REQUISITADO.</p>

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

RECURSO FINANCIERO	DOCUMENTACION REQUERIDA
VENTAS DE EXPORTACION (VEXPO)	<p>-EN LA PRIMERA OCASION EL FORMULARIO DE DATOS GENERALES (ANEXO No. 3).</p> <p>-RELACION DE FACTURAS Y/O PEDIDO CON ANTIGÜEDAD MENOR DE 60 DIAS (ANEXO No. 2)</p> <p>-CARTA COMPROMISO EN DONDE SE MANIFIESTA QUE LAS FACTURAS Y/O PEDIDO NO HAN SIDO, NI SERAN UTILIZADAS PARA OBTENER FINANCIAMIENTO CON OTRA INSTITUCION DE CREDITO. (ANEXO No. 1).</p> <p>-PAGARE DEBIDAMENTE REQUISITADO.</p>
<p>CAPITAL DE TRABAJO INTEGRAL (CTI).</p> <p>Y</p> <p>CAPITAL DE TRABAJO ANUAL (CAPTA).</p>	<p>-EN LA PRIMERA OCASION EL FORMULARIO DE DATOS GENERALES (ANEXO No. 3).</p> <p>-RELACION DE FACTURAS Y/O PEDIDO CON ANTIGÜEDAD MENOR DE 60 DIAS (ANEXO No. 2)</p> <p>-CARTA COMPROMISO EN DONDE SE MANIFIESTA QUE LAS FACTURAS Y/O PEDIDO NO HAN SIDO, NI SERAN UTILIZADAS PARA OBTENER FINANCIAMIENTO CON OTRA INSTITUCION DE CREDITO. (ANEXO No. 1).</p> <p>-PAGARE DEBIDAMENTE REQUISITADO.</p>
TARJETA EXPORTA	<p>-EN LA PRIMERA OCASION EL FORMULARIO DE DATOS GENERALES (ANEXO No. 3).</p> <p>-CARTA COMPROMISO EN DONDE SE MANIFIESTA QUE LAS FACTURAS Y/O PEDIDO NO HAN SIDO, NI SERAN UTILIZADAS PARA OBTENER FINANCIAMIENTO CON OTRA INSTITUCION DE CREDITO. (ANEXO No. 1).</p>

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

**ANEXO 1
CARTA COMPROMISO
(ESTA CARTA DEBERA SER ELABORADA EN PAPEL MEMBRETADO DE LA EMPRESA SOLICITANTE)**

LUGAR Y FECHA: _____

BANCO X. S.A

MEDIANTE LA PRESENTE SOLICITAMOS A USTEDES UN FINANCIAMIENTO A

() PRE - EXPORTACION

() EXPORTACION

() IMPORTACION

POR UN IMPORTE DE: _____

A UN PLAZO DE _____ DIAS

PARA TAL EFECTO ANEXAMOS A LA PRESENTE LA SIGUIENTE DOCUMENTACION:

_____ PAGARE DEBIDAMENTE REQUISITADO

_____ RELACION DE FACTURA (S) Y CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

MANIFESTAMOS BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LA DOCUMENTACION QUE AMPARA ESTA OPERACION NO HA SIDO NI SERA UTILIZADA CON NINGUNA OTRA INSTITUCION FINANCIERA NACIONAL O EXTRANJERA PARA OBTENER FINANCIAMIENTO (INCLUYENDO CREDITO PROVEEDOR EN CASO DE IMPORTACIONES) Y NOS COMPROMETEMOS A MANTENER A DISPOSICION DE USTEDES ORIGINAL O COPIA FIEL DE DICHA DOCUMENTACION EN EL PRECISO MOMENTO EN QUE FUERA REQUERIDA.

AT E N T A M E N T E P O R C O N O C I M I E N T O D E F I R M A

**NOMBRE DE LA EMPRENOMBRE Y FIRMA DEL FUNCIONARIO
DEL REPRESENTANTE FACULTADO**

FORMULARIO DE DATOS GENERALES (1) F12

I DATOS DE LA EMPRESA

CLAVE DE LA EMPRESA EN BANCOMEXT (2) _____ R.F.C. _____ SIGLAS _____
 NOMBRE DE LA RAZON SOCIAL _____
 GIRO O ACTIVIDAD PRINCIPAL _____

II DOMICILIO

DOMICILIO OFICINA _____
 CALLE Y NUMERO _____

POB. O ENTIDAD _____ C.P. _____ TELEFONO _____ FAX _____

DOM. PLANTA PRINCIPAL

CALLE Y NUMERO _____

POB. O ENTIDAD _____ C.P. _____ TELEFONO _____ FAX _____

III CLASIFICACION DE LA EMPRESA (3)

A DESARROLLAR _____	PUBLICA _____	EXPORTADOR DIRECT _____	PRODUCTORA _____
INTERMEDIA _____	PRIVADA _____	EXPORTADOR INDIRECTO _____	COMERCIALIZADORA _____
CONSOLIDADA _____	MIXTA _____	PROVEEDOR DE:	DISTRIBUIDORA _____
	SOCIAL _____	-PRODUCTORA _____	ECEX No _____
		-COMERCIALIZADORA _____	DE SERVICIOS _____
		-CADENA COMERCIAL _____	MAQUILADORA _____
		-MAQUILADORA _____	OTROS (ESPECIFIQUE) _____
		EXPORTADOR POTENCIAL _____	
		FABRICANTE DE BIENES DE CAPITAL _____	
		IMPORTADOR _____	

IV ESTRUCTURA DE LA EMPRESA

PRINCIPALES ACCIONISTAS O SOCIOS (4)

NOMBRE	NACIONALIDAD	APORTACION	%
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

DIRECTOR GENERAL _____ PDTE. DEL CONSEJO _____
 FECHAS DE: CONSTITUCION _____ INICIO DE: OPERACIONES _____ EXPORTACIONES _____
 PERSONAL QUE LABORA: ADMINISTRATIVO _____ PLANTA _____
 GRUPO EMPRESARIAL AL QUE PERTENECE _____
 EMPRESAS FILIALES EN MEXICO: _____

NOMBRE	DOMICILIO
_____	_____
_____	_____

EVENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

V PRODUCCION Y COMERCIALIZACION
PRINCIPALES PRODUCTOS FABRICADOS Y/O COMERCIALIZADOS:

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	USO PRINCIPAL	FRACCION ARANCELARIA (5)	G.I.N. %
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

CAPACIDAD DE PRODUCCION UNIDADES _____ % VENTAS EFECTUADAS EN EL ULTIMO EJERCICIO
 INSTALADA _____ (EN MILES DE DOLARES ESTADOUNIDENSES):
 APROVECHADA _____ MERCADO NACIONAL _____
 DISPONIBLE _____ MERCADO DE EXPORTACION _____
 DESTINADA A LA EXPORTACION _____ TOTAL _____
 PARA EMPRESAS QUE UTILIZAN EL PRODUCTO FINANCIERO DE TARJETA EXPORTA PRESENTAR INFORMACION
 DETALLADA EN ANEXO
 NI INSTITUCION DE CREDITO INTERMEDIARIA _____ CLAVE _____
 NOMBRE: _____

NOMBRE DEL RESPONSABLE DE LA INFORMACION: _____ CLAVE _____

FECHA _____ FIRMA DE LA EMPRESA _____ (C)(POR CONOCIMIENTO DE FIRMA)

NOTAS

1 ESTE FORMULARIO DEBERA PRESENTARSE AL MENOS UNA VEZ AL AÑO O CADA VEZ QUE CAMBIE LA SITUACION DE LA EMPRESA

2 EN CASO DE NO CONOCER LA CLAVE DE LA EMPRESA, SOLICITARLA A BANCOMEXT.

3 PARA CLASIFICACION DE EMPRESAS, DEBERA CONSIDERARSE LO SIGUIENTE:

TIPO DE EMPRESA	VENTAS DE EXPORTACION DEL AÑO INMEDIATO ANTERIOR
A DESARROLLAR	HASTA 2 MILLONES DE DOLARES ESTADOUNIDENSES
INTERMEDIA	ENTRE 2 Y 20 MILLONES DE DOLARES ESTADOUNIDENSES
CONSOLIDADA	MAS DE 20 DE MILLONES DE DOLARES ESTADOUNIDENSES

4 EN EL CASO DE EXPORTADORES INDIRECTOS, SE CONSIDERARAN SUS VENTAS DE INSUMOS A EXPORTADORES FINALES

5 LAS EMPRESAS CON POTENCIAL PARA EXPORTAR SE CLASIFICARAN COMO "EMPRESA A DESARROLLAR".

6 EXPORTADOR DIRECTO: PERSONA FISICA O MORAL QUE REALICE LA EXPORTACION FINAL.

7 EXPORTADOR INDIRECTO: PROVEEDOR DE MATERIAS PRIMAS, BIENES INTERMEDIOS O PRODUCTOS TERMIN. DEL EXPORTADOR DIRECTO.

8 EXPORTADOR POTENCIAL PERSONA FISICA O MORAL QUE, EN EL LAPSO DE UN AÑO, ESTE EN POSIBILIDAD DE EXPORTAR PARCIAL O TOTALMENTE SU PRODUCCION.

9 IMPORTADOR: PERSONA FISICA O MORAL QUE ADQUIERA EN EL EXTRANJERO INSUMOS, PRODUCTOS BASICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO, Y/O BIENES DE CAPITAL.

10 EN EL CASO DE ECEX, COMERCIALIZADORAS, ASOCIACIONES AGROPECUARIAS Y PESQUERAS, PRESENTAR LA INFORMACION DETALLADA EN EL ANEXO A.

11 CON BASE EN LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION

12 EN EL CASO DE LAS EMPRESAS QUE OPEREN AL AMPARO DE LA TARJETA EXPORTA DEBE PRESENTAR LA INFORMACION DEL ANEXO B.

CARACTERISTICAS DEL MERCADO

VENTAS			
Valor estimado de ventas totales para los proximos 12 meses	DLS. EUA _____		% _____
Valor estimado de ventas de exportaciones para los proximos 12 meses	DLS. EUA _____		

CLIENTES ACTUALES, NACIONALES Y EXTRANJEROS:

NOMBRE	PAIS	MONTO DE VENTAS DLS E.U.A	TERMINOS DE VTAS	PLAZO EN DIAS
			1- CONTADO 2-PLAZO	

PROSPECTOS POTENCIALES, NACIONALES Y EXTRANJEROS:

NOMBRE	PAIS	MONTO ESTIMADO DE VENTAS DLS. EUA	TERMINOS DE VTAS	PLAZO EN DIAS
			1- CONTADO 2-PLAZO	

FORMAS DE DOCUMENTAR LAS VENTAS DE EXPORTACION

PAGARE O LETR. DE CAMBIO _____

CARTA DE CREDITO _____

CUENTA ABIERTA _____

GARANTIA A CREDITO EN LAS VENTAS DE EXPORTACION

CCI _____

AVAL BANCARIO _____ BANCO _____

COMESec _____ POLIZA _____

OTROS _____ ESPECIFICAR _____

4. CASO PRACTICO

En la actualidad las empresas juegan un papel relevante dentro de la apertura comercial por lo cual es conveniente que conozca y amplie sus conocimientos sobre la exportación, así mismo las Instituciones Bancarias enfrentan nuevos retos y a su vez mas competencia para proporcionar las mejores tasas de interés y los financiamientos adecuados y necesarios como apoyo a esta actividad de exportación.

Por consiguiente se realizó una entrevista con cada una de las instituciones bancarias en la ciudad de Uruapan, para conocer los diversos servicios que ofrecen como apoyo a la exportación, así como la demanda de estos servicios por las empresas.

Cabe destacar que la realización de esta entrevista es con el objeto de conocer los puntos de vista de cada Institución Bancaria, ya que, por medio de ellas pretendemos conocer directamente si las empresas están preparadas y cuentan con el conocimiento de las diversas fuentes de financiamiento, para impulsar y desarrollar la exportación .

Las Instituciones Bancarias entrevistadas ubicadas en ésta Ciudad son las siguientes:

- 1.- Banco Internacional.
- 2.- Banco Nacional de México (BANAMEX).
- 3.- Bancos.
- 4.- Banca Serfín S.A.
- 5.- Bancen.
- 6.- Comermex.

EVENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

La entrevista se realizó en base a un cuestionario general aplicado a cada una de las Instituciones Bancarias que se citan a continuación:

APOYO FINANCIERO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

BANCO INTERNACIONAL

1.- EN SU INSTITUCION ATIENDEN OPERACIONES DE EMPRESAS EXPORTADORAS?

A) SI B) NO

2.- QUE SERVICIOS OFRECEN ACTUALMENTE A LAS EMPRESAS DE EXPORTACION?

A) CARTAS DE CREDITO

B) TARJETAS INTERNACIONALES

C) OTROS ESPECIFIQUE:

3.- CUALES SON LOS SERVICIOS MAS DEMANDADOS POR LAS EMPRESAS EXPORTADORAS?

CARTAS DE CREDITO

TARJETAS INTERNACIONALES

RECIBIR ORDENES DE PAGOS

4.- REALIZAN OPERACIONES CON BANCOMEXT?

A) SI B) NO RECURSOS PROPIOS

5.- CON QUE PERIODICIDAD REALIZA OPERACIONES CON BANCOMEXT?

- A) MENSUALES
- B) UNA VEZ AL MES
- C) ANUALES
- D) OTRAS ESPECIFIQUE:

NINGUNA

6.- LAS EMPRESAS QUE REQUIEREN DE ESTE FINANCIAMIENTO LO SOLICITAN CON QUE FINES?

- A) MAQUINARIA
- B) CAPITAL DE TRABAJO
- C) PROMOCION DE SERVICIOS
- D) OTRAS ESPECIFIQUE:

7.- QUE INSTRUMENTOS DE BANCOMEXT SE UTILIZAN FRECUENTEMENTE?

NINGUNO

8.- PROMUEVE SU INSTITUCION LOS SERVICIOS FINANCIEROS PARA LA EXPORTACION?

SI POR MEDIO DE VISITAS A CLIENTES

9.- ASESORAN EN MATERIA DE COMERCIO INTERNACIONAL A LAS EMPRESAS?

A) SI B) NO

10.- EN QUE PORCENTAJE CONSIDERA QUE SE HA INCREMENTADO LA SOLICITUD DE SERVICIOS FINANCIEROS DE EXPORTACION?

NO SE HA INCREMENTADO EN EL CASO DE LA FRUTA DE AGUACATE A DISMINUIDO POR LA PRODUCCION EXCESIVA Y COMPETENCIA EN LOS PRECIOS

11.- CUALES SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS QUE HA TENIDO LA INSTITUCION EN LA PROMOCION DE SERVICIOS DE EXPORTACION?

- A) FALTA DE INFORMACION FINANCIERA
- B) DESCONOCIMIENTO DE LOS PROCEDIMIENTOS
- C) FALTA DE CULTURA PARA LA EXPORTACION
- D) OTRAS ESPECIFIQUE:

LAS EMPRESAS CONSIDERAN UN ALTO RIESGO AL EXPORTAR POR LOS PRECIOS DEL MERCADO A NIVEL INTERNACIONAL Y NO LES ES REDUITABLE SU INVERSION.

12.- CONSIDERA IMPORTANTE APOYAR LA EXPORTACION EN LA CIUDAD DE URUAPAN?

A) SI B) NO

13.- ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CONSIDERA QUE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS BUSCARAN MAYORES APOYOS FINANCIEROS?

A) SI B) NO

14.- LA INSTITUCION SE ENCUENTRA PREPARADA PARA BRINDAR APOYO
FINANCIERO A ESTAS EMPRESAS?

A) SI B) NO

APOYO FINANCIERO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

BANAMEX

1.- EN SU INSTITUCION ATIENDEN OPERACIONES DE EMPRESAS EXPORTADORAS?

A) SI B) NO

2.- QUE SERVICIOS OFRECEN ACTUALMENTE A LAS EMPRESAS DE EXPORTACION?

A) CARTAS DE CREDITO

B) TARJETAS INTERNACIONALES

C) OTROS ESPECIFIQUE:

FINANCIAMIENTO A LAS VENTAS, FINANCIAMIENTO A INVENTARIOS, CREDITOS
COMERCIALES.

3.- CUALES SON LOS SERVICIOS MAS DEMANDADOS POR LAS EMPRESAS
EXPORTADORAS?

FINANCIAMIENTO ATRAVEZ DE BANCOMEXT (FINANCIAMIENTO A LAS VENTAS)

4.- REALIZAN OPERACIONES CON BANCOMEXT?

A) SI B) NO

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

5.- CON QUE PERIODICIDAD REALIZA OPERACIONES CON BANCOMEXT?

- A) MENSUALES
- B) UNA VEZ AL MES
- C) ANUALES
- D) OTRAS
- TODO EL AÑO

6.- LAS EMPRESAS QUE REQUIEREN DE ESTE FINANCIAMIENTO LO SOLICITAN CON QUE FINES?

- A) MAQUINARIA
- B) CAPITAL DE TRABAJO
- C) PROMOCION DE SERVICIOS
- D) OTRAS ESPECIFIQUE
- E) VENTAS DE PRODUCTOS

7.- QUE INSTRUMENTOS DE BANCOMEXT SE UTILIZAN FRECUENTEMENTE?

VENTAS DE EXPORTACION (VEXPO).

8.- PROMUEVE SU INSTITUCION LOS SERVICIOS FINANCIEROS PARA LA EXPORTACION?

SI SE REALIZAN VISITAS A CLIENTES ASI COMO TAMBIEN SE LES BRINDA ASESORIA, Y SE CONSIGUEN CLIENTES EN EL EXTRANJERO DIRECTAMENTE ATRAVEZ DEL PROPIO BANCO Y ESTE CONECTA A AMBOS CLIENTES.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

9.- ASESORAN EN MATERIA DE COMERCIO INTERNACIONAL A LAS EMPRESAS?

A) SI B) NO

10.- EN QUE PORCENTAJE CONSIDERA QUE SE HA INCREMENTADO LA SOLICITUD DE SERVICIOS FINANCIEROS DE EXPORTACION?

SE HA INCREMENTADO UN 30%

11.- CUALES SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS QUE HA TENIDO LA INSTITUCION EN LA PROMOCION DE SERVICIOS DE EXPORTACION?

A) FALTA DE INFORMACION FINANCIERA

B) DESCONOCIMIENTO DE LOS PROCEDIMIENTOS

C) FALTA DE CULTURA PARA LA EXPORTACION

D) OTRAS ESPECIFIQUE:

12.- CONSIDERA IMPORTANTE APOYAR LA EXPORTACION EN LA CIUDAD DE URUAPAN?

A) SI B) NO

13.- ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CONSIDERA QUE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS BUSCARAN MAYORES APOYOS FINANCIEROS?

A) SI B) NO

14.- LA INSTITUCION SE ENCUENTRA PREPARADA PARA BRINDAR APOYO FINANCIERO A ESTAS EMPRESAS?

A) SI

B) NO

APOYO FINANCIERO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

BANCOMER

1.- EN SU INSTITUCION ATIENDEN OPERACIONES DE EMPRESAS EXPORTADORAS?

A) SI B) NO

2.- QUE SERVICIOS OFRECEN ACTUALMENTE A LAS EMPRESAS DE EXPORTACION?

A) CARTAS DE CREDITO

B) TARJETAS INTERNACIONALES

C) OTROS ESPECIFIQUE:

CUENTAS DE CHEQUE EN DOLARES

CREDITOS EN DOLARES PARA EXPORTACION E IMPORTACION

3.- CUALES SON LOS SERVICIOS MAS DEMANDADOS POR LAS EMPRESAS EXPORTADORAS?

FINANCIAMIENTOS EN MONEDA EXTRANJERA (DLS) PARA CAPITAL DE TRABAJO EN PREEXPORACION Y VENTAS

CUENTAS DE CHEQUE EN DOLARES EN LOS ANGELES, NEW YORK SAN DIEGO CALIFORNIA.

4.- REALIZAN OPERACIONES CON BANCOMEXT?

A) SI B) NO
Página - 102

5.- CON QUE PERIODICIDAD REALIZA OPERACIONES CON BANCOMEXT?

- A) MENSUALES
- B) UNA VEZ AL MES
- C) ANUALES
- D) OTRAS
- TODO EL AÑO.

6.- LAS EMPRESAS QUE REQUIEREN DE ESTE FINANCIAMIENTO LO SOLICITAN CON QUE FINES?

- A) MAQUINARIA
- B) CAPITAL DE TRABAJO
- C) PROMOCION DE SERVICIOS
- D) OTRAS ESPECIFIQUE

7.- QUE INSTRUMENTOS DE BANCOMEXT SE UTILIZAN FRECUENTEMENTE?

- A) TARJETA EXPORTA EN DOLARES
- B) VENTAS DE EXPORTACION (VEXPQ)
- C) CAPITAL DE TRABAJO INTEGRAL (CTI)

8.- PROMUEVE SU INSTITUCION LOS SERVICIOS FINANCIEROS PARA LA EXPORTACION?

SI CON PROPAGANDA Y VISITAS A LAS EMPRESAS DE LA REGION.

9.- ASESORAN EN MATERIA DE COMERCIO INTERNACIONAL A LAS EMPRESAS?

A) SI B) NO

10.- EN QUE PORCENTAJE CONSIDERA QUE SE HA INCREMENTADO LA SOLICITUD DE SERVICIOS FINANCIEROS DE EXPORTACION?

SE HA INCREMENTADO UN 5% EN LAS SOLICITUDES

11.- CUALES SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS QUE HA TENIDO LA INSTITUCION EN LA PROMOCION DE SERVICIOS DE EXPORTACION?

- A) FALTA DE INFORMACION FINANCIERA
- B) DESCONOCIMIENTO DE LOS PROCEDIMIENTOS
- C) FALTA DE CULTURA PARA LA EXPORTACION
- D) OTRAS ESPECIFIQUE:

12.- CONSIDERA IMPORTANTE APOYAR LA EXPORTACION EN LA CIUDAD DE URUAPAN?

A) SI B) NO

13.- ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CONSIDERA QUE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS BUSCARAN MAYORES APOYOS FINANCIEROS?

A) SI B) NO

14.- LA INSTITUCION SE ENCUENTRA PREPARADA PARA BRINDAR APOYO
FINANCIERO A ESTAS EMPRESAS?

A) SI

B) NO

APOYO FINANCIERO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

BANCA SERFIN

1.- EN SU INSTITUCION ATIENDEN OPERACIONES DE EMPRESAS EXPORTADORAS?

A) SI B) NO

2.- QUE SERVICIOS OFRECEN ACTUALMENTE A LAS EMPRESAS DE EXPORTACION?

A) CARTAS DE CREDITO

B) TARJETAS INTERNACIONALES

C) OTROS ESPECIFIQUE:

FONDEO DE RECURSOS ATRAVEZ DE LAS LINEAS DE DIFERENTES BANCOS, ASI
COMO DE SUCURSALES EN EL EXTRANJERO.
FINANCIAR INVENTARIOS Y VENTAS.

3.- CUALES SON LOS SERVICIOS MAS DEMANDADOS POR LAS EMPRESAS
EXPORTADORAS?

CARTAS DE CREDITO

ORDENES DE PAGO, GIROS BANCARIOS

COMPRA VENTA DE DOLARES

4.- REALIZAN OPERACIONES CON BANCOMEX?

A) SI B) NO
Página - 106

5.- CON QUE PERIODICIDAD REALIZA OPERACIONES CON BANCOMEXT?

- A) MENSUALES
 - B) UNA VEZ AL MES
 - C) ANUALES
 - D) OTRAS
- TODO EL AÑO

6.- LAS EMPRESAS QUE REQUIEREN DE ESTE FINANCIAMIENTO LO SOLICITAN CON QUE FINES?

- A) MAQUINARIA
- B) CAPITAL DE TRABAJO
- C) PROMOCION DE SERVICIOS
- D) OTRAS ESPECIFIQUE

7.- QUE INSTRUMENTOS DE BANCOMEXT SE UTILIZAN FRECUENTEMENTE?

- VENTAS DE EXPORTACION (VEXPO)
- CAPITAL DE TRABAJO

8.- PROMUEVE SU INSTITUCION LOS SERVICIOS FINANCIEROS PARA LA EXPORTACION?

SI POR MEDIO DE VISITAS A CLIENTES Y PROSPECTO QUE SE REALIZAN CON GENTE ESPECIALIZADA EN LA MATERIA.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

9.- ASESORAN EN MATERIA DE COMERCIO INTERNACIONAL A LAS EMPRESAS?

A) SI B) NO

10.- EN QUE PORCENTAJE CONSIDERA QUE SE HA INCREMENTADO LA SOLICITUD DE SERVICIOS FINANCIEROS DE EXPORTACION?

LAS EMPRESAS QUE EXPORTAN SON MINIMAS Y ES UN 5% COMO MINIMO DE INCREMENTO.

11.- CUALES SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS QUE HA TENIDO LA INSTITUCION EN LA PROMOCION DE SERVICIOS DE EXPORTACION?

- A) FALTA DE INFORMACION FINANCIERA
- B) DESCONOCIMIENTO DE LOS PROCEDIMIENTOS
- C) FALTA DE CULTURA PARA LA EXPORTACION
- D) OTRAS ESPECIFIQUE:

12.- CONSIDERA IMPORTANTE APOYAR LA EXPORTACION EN LA CIUDAD DE URUAPAN?

A) SI B) NO

13.- ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CONSIDERA QUE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS BUSCARAN MAYORES APOYOS FINANCIEROS?

A) SI B) NO

EVENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

14.- LA INSTITUCION SE ENCUENTRA PREPARADA PARA BRINDAR APOYO FINANCIERO A ESTAS EMPRESAS?

A) SI

B) NO

APOYO FINANCIERO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

BANCEN

1.- EN SU INSTITUCION ATIENDEN OPERACIONES DE EMPRESAS EXPORTADORAS?

A) SI B) NO

2.- QUE SERVICIOS OFRECEN ACTUALMENTE A LAS EMPRESAS DE EXPORTACION?

A) CARTAS DE CREDITO (ESPORADICAMENTE)

B) TARJETAS INTERNACIONALES

C) OTROS ESPECIFIQUE:

3.- CUALES SON LOS SERVICIOS MAS DEMANDADOS POR LAS EMPRESAS EXPORTADORAS?

CARTAS DE CREDITO

4.- REALIZAN OPERACIONES CON BANCOMEXT?

A) SI B) NO

5.- CON QUE PERIODICIDAD REALIZA OPERACIONES CON BANCOMEXT?

- A) MENSUALES
- B) UNA VEZ AL MES
- C) ANUALES (DE 4 A 5 OPERACIONES)
- D) OTRAS

6.- LAS EMPRESAS QUE REQUIEREN DE ESTE FINANCIAMIENTO LO SOLICITAN CON QUE FINES?

- A) MAQUINARIA
- B) CAPITAL DE TRABAJO
- C) PROMOCION DE SERVICIOS
- D) OTRAS ESPECIFIQUE

7.- QUE INSTRUMENTOS DE BANCOMEXT SE UTILIZAN FRECUENTEMENTE?

PROGRAMA FINANCIERO DE EMPRESAS IMPORTADORAS
FORTALECIMIENTO DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE EMPRESAS
EXPORTADORAS

8.- PROMUEVE SU INSTITUCION LOS SERVICIOS FINANCIEROS PARA LA EXPORTACION?

SI A TRAVES DE VISITAS EN FORMA PERSONALIZADA, Y POR PUBLICIDAD

9.- ASESORAN EN MATERIA DE COMERCIO INTERNACIONAL A LAS EMPRESAS?

A) SI B) NO

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

10.- EN QUE PORCENTAJE CONSIDERA QUE SE HA INCREMENTADO LA SOLICITUD DE SERVICIOS FINANCIEROS DE EXPORTACION?

COMIENZA LA INICIATIVA DE LA PROMOCION DE ESTOS SERVICIOS

11.- CUALES SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS QUE HA TENIDO LA INSTITUCION EN LA PROMOCION DE SERVICIOS DE EXPORTACION?

- A) FALTA DE INFORMACION FINANCIERA
- B) DESCONOCIMIENTO DE LOS PROCEDIMIENTOS
- C) FALTA DE CULTURA PARA LA EXPORTACION
- D) OTRAS ESPECIFIQUE:

12.- CONSIDERA IMPORTANTE APOYAR LA EXPORTACION EN LA CIUDAD DE URUAPAN?

A) SI B) NO

13.- ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CONSIDERA QUE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS BUSCARAN MAYORES APOYOS FINANCIEROS?

A) SI B) NO

14.- LA INSTITUCION SE ENCUENTRA PREPARADA PARA BRINDAR APOYO FINANCIERO A ESTAS EMPRESAS?

A) SI B) NO

APOYO FINANCIERO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

COMERMEX

1.- EN SU INSTITUCION ATIENDEN OPERACIONES DE EMPRESAS EXPORTADORAS?

A) SI B) NO

2.- QUE SERVICIOS OFRECEN ACTUALMENTE A LAS EMPRESAS DE EXPORTACION?

A) CARTAS DE CREDITO

B) TARJETAS INTERNACIONALES

C) OTROS ESPECIFIQUE:

CUENTA EN DOLARES

RECURSOS PROPIOS DE LA INSTITUCION CON TASA COMPETITIVA Y DIVERSOS PRODUCTOS QUE SE TRAMITAN A TRAVES DE FONDO DE FOMENTO BANCOMEXT Y NACIONAL FINANCIERA.

3.- CUALES SON LOS SERVICIOS MAS DEMANDADOS POR LAS EMPRESAS EXPORTADORAS?

FINANCIAMIENTO A LAS VENTAS

ACOPIO

PRODUCTOS INDIRECTOS Y DIRECTOS

4.- REALIZAN OPERACIONES CON BANCOMEXT?

A) SI B) NO
Página - 113

5.- CON QUE PERIODICIDAD REALIZA OPERACIONES CON BANCOMEXT?

- A) MENSUALES
- B) UNA VEZ AL MES
- C) ANUALES
- D) OTRAS
- SEMANALES

6.- LAS EMPRESAS QUE REQUIEREN DE ESTE FINANCIAMIENTO LO SOLICITAN CON QUE FINES?

- A) MAQUINARIA
- B) CAPITAL DE TRABAJO
- C) PROMOCION DE SERVICIOS
- D) OTRAS ESPECIFIQUE

7.- QUE INSTRUMENTOS DE BANCOMEXT SE UTILIZAN FRECUENTEMENTE?

- VENTAS DE EXPORTACION (VEXPO)
- CAPITAL DE TRABAJO

8.- PROMUEVE SU INSTITUCION LOS SERVICIOS FINANCIEROS PARA LA EXPORTACION?

SI POR VISITAS PERSONALES E INVITACIONES A GRUPOS EMPRESARIALES

9.- ASESORAN EN MATERIA DE COMERCIO INTERNACIONAL A LAS EMPRESAS?

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

A) SI B) NO

10.- EN QUE PORCENTAJE CONSIDERA QUE SE HA INCREMENTADO LA SOLICITUD DE SERVICIOS FINANCIEROS DE EXPORTACION?

EXISTE UNA PREOCUPACION PARA TENER CALIDAD, CAPACITARSE Y TENER MEJORES SERVICIOS SE HA INCREMENTADO UN 5%

11.- CUALES SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS QUE HA TENIDO LA INSTITUCION EN LA PROMOCION DE SERVICIOS DE EXPORTACION?

- A) FALTA DE INFORMACION FINANCIERA (ADECUADA)
- B) DESCONOCIMIENTO DE LOS PROCEDIMIENTOS (SON TARDADOS)
- C) FALTA DE CULTURA PARA LA EXPORTACION
- D) OTRAS ESPECIFIQUE:

12.- CONSIDERA IMPORTANTE APOYAR LA EXPORTACION EN LA CIUDAD DE URUAPAN?

A) SI B) NO

13.- ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CONSIDERA QUE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS BUSCARAN MAYORES APOYOS FINANCIEROS?

A) SI B) NO

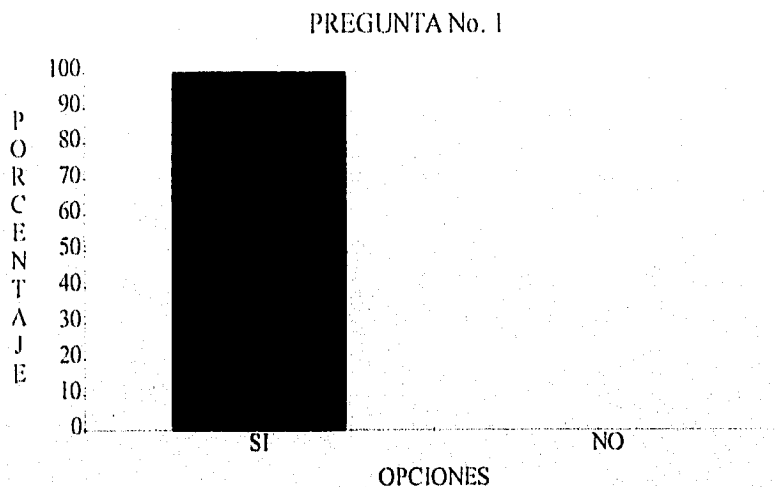
14.- LA INSTITUCION SE ENCUENTRA PREPARADA PARA BRINDAR APOYO
FINANCIERO A ESTAS EMPRESAS?

A) SI

B) NO

DESGLOSE DE RESPUESTAS

Los Bancos entrevistados fueron seis de los cuales se tomó el 100% para totalizar en porcentaje la contestación de las preguntas, cada una se analizará considerando sus opciones para obtener un resultado más concreto de acuerdo a cada pregunta y respuesta, graficando el porcentaje de las repuestas obtenidas de todos los cuestionarios como a continuación se indica:

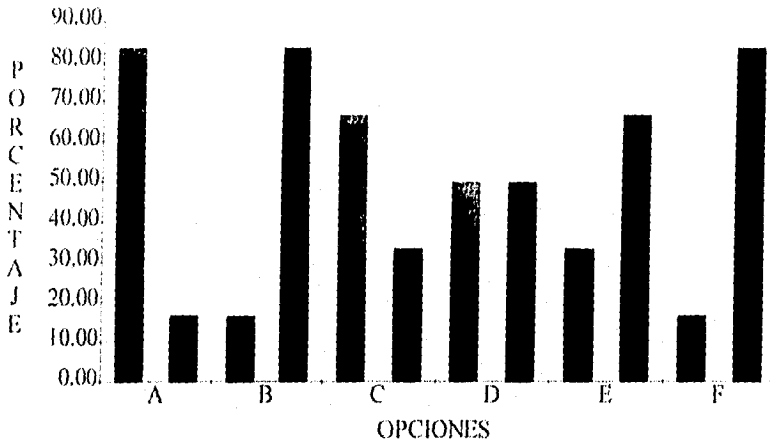


1.- EN SU INSTITUCION ATIENDEN OPERACIONES DE EMPRESAS EXPORTADORAS?

- A) SI B) NO

Esta pregunta se compone de dos reactivos el primero positivo y el segundo negativo, por consiguiente se obtiene un 100% del total de los bancos entrevistados es decir el total de los bancos realizan operaciones con empresas exportadoras.

PREGUNTA No. 2



2.- QUE SERVICIOS OFRECEN ACTUALMENTE A LAS EMPRESAS DE EXPORTACION?

A) CARTAS DE CREDITO

B) TARJETAS INTERNACIONALES

C) OTROS ESPECIFIQUE: FINANCIAMIENTO A VENTAS Y FINANCIAMIENTO A INVENTARIOS

Como se puede apreciar se compone de cuatro reactivos de los cuales se obtiene el siguiente porcentaje.

A) Ofrecen cartas de crédito el 83.33% del total de los bancos y un 16.67% no cuenta con este servicio.

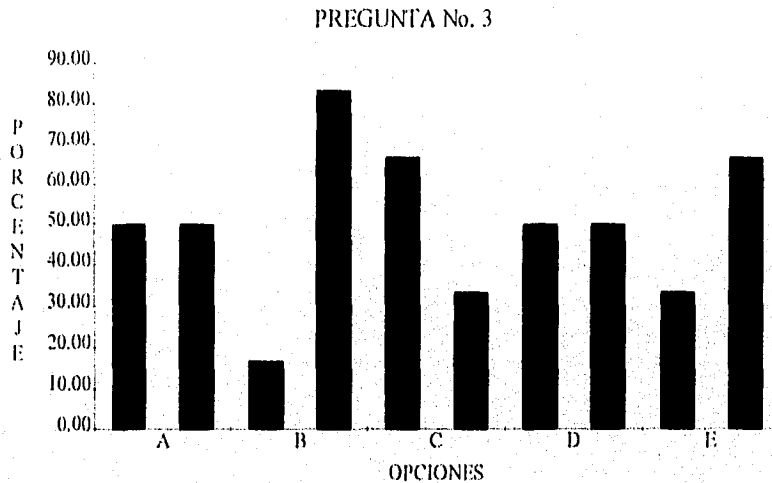
B) Tarjetas Internacionales el 16.67 de los bancos brinda este servicio y el 83.33% no proporciona este servicio.

C) Entre otros Servicios que ofrecen las Instituciones Bancarias se encuentran los siguientes:

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

- D) Financiamiento a Ventas un 66.67% proporciona este servicio y 33.33% no lo proporciona quiere decir que, más del 50% de los bancos, si brinda este apoyo financiero.
- E) Financiamiento a Inventarios un 50% cuenta con este servicio y el otro 50% no brinda este servicio.

La gráfica correspondiente a esta pregunta se gráfico de acuerdo a los 5 reactivos considerando cada reactivo al 100% de los seis bancos entrevistados.

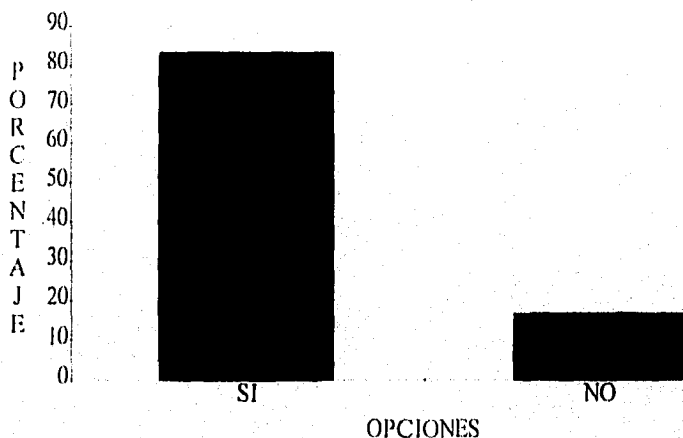


3.- CUALES SON LOS SERVICIOS MAS DEMANDADOS POR LAS EMPRESAS EXPORTADORAS?

Se tomó el porcentaje por cada uno de los servicios, considerando cada uno al 100% de los seis bancos entrevistados:

- A) El 50% de cartas de crédito son demandados por las empresas y un 50% no requiere de este servicio.
- B) El 16.67% demanda el servicio de Tarjetas Internacionales y un 83.33% no lo requiere.
- C) El 66.67% Demandan Financiamiento a Ventas y un 33.33% no lo requiere, lo que significa que más del 50% de las empresas sí requieren este servicio.
- D) El 50% requiere Financiamiento a Inventarios y el otro 50% no lo demanda.
- E) El 33.33% tiene el servicio de cuenta en dólares y un 66.67% no.

PREGUNTA No. 4

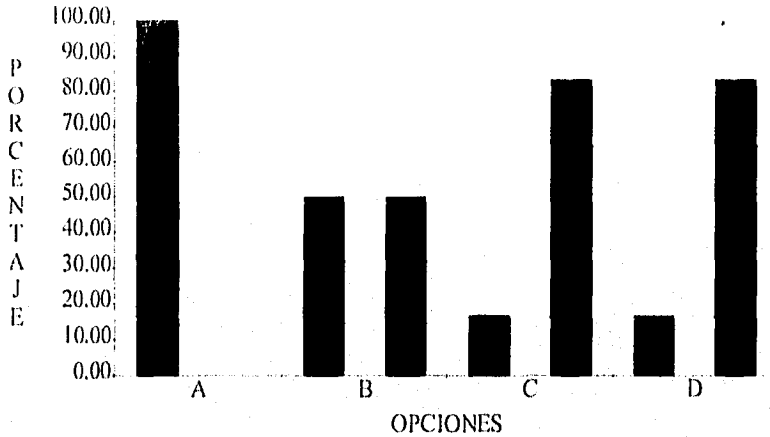


4.- REALIZAN OPERACIONES CON BANCOMEXT?

- A) SI
- B) NO

Esta pregunta se compone de solo dos reactivos de los que se obtuvo un 83.33% que contestaron positivamente y un 16.67% no realizan operaciones con BANCOMEXT, ya que sus recursos los obtienen por otros medios de financiamiento.

PREGUNTA No. 5



5.- CON QUE PERIODICIDAD REALIZA OPERACIONES CON BANCOMEXT?

- A) MENSUALES
 - B) UNA VEZ AL MES
 - C) ANUALES
 - D) OTRAS
- Todo el Año
- Semanales

Esta pregunta se compone de 4 reactivos de los cuales se obtiene el siguiente porcentaje :

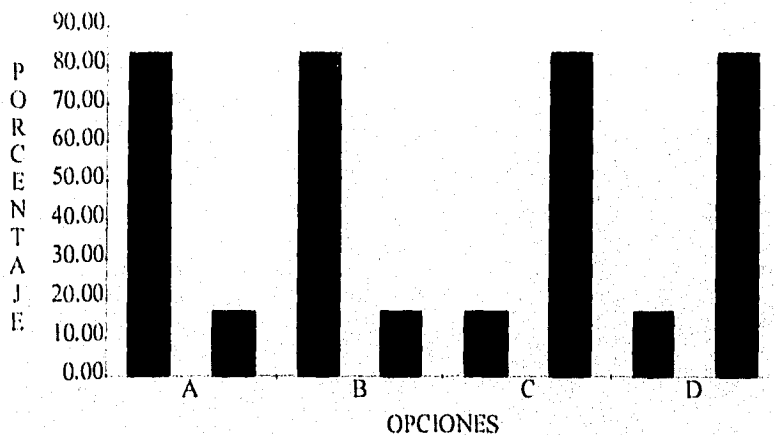
- De las que realizan operaciones mensuales y una vez al mes se obtuvo un 0% ninguna de las instituciones las realiza mensuales.

EVENES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

- De las que realizan operaciones anuales se obtuvo un 16.67% que sí efectúa sus operaciones anualmente y un 83.33% no las realiza.

- De las Instituciones Bancarias que realizan sus operaciones en otro tiempo que no esta especificado en los reactivos tenemos un 50% Todo el Año y un 50% no lo efectuó en ese tiempo. Por último tenemos Las Instituciones que realizan sus operaciones Semanales un 16.67% y un 83.33% que no utiliza este tiempo para efectuarlas.

PREGUNTA No. 6



6.- LAS EMPRESAS QUE REQUIEREN DE ESTE FINANCIAMIENTO LO SOLICITAN CON QUE FINES?

- A) MAQUINARIA
- B) CAPITAL DE TRABAJO
- C) PROMOCION DE SERVICIOS
- D) OTRAS ESPECIFIQUE

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

Esta pregunta tiene 4 opciones de las cuales se obtuvieron los siguientes resultados:

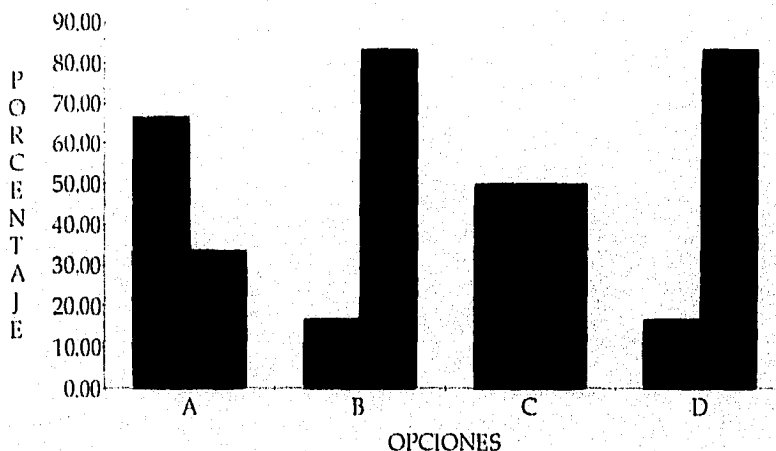
Las que utilizan los financiamientos para Maquinaria es un 83.33% y el 16.67% que no lo utiliza para estos fines.

Para Capital de Trabajo es el 83.33% que sí lo utilizan y un 16.67% que no.

Para la promoción de servicios y para ventas de productos es un 16.67% que sí requieren del financiamiento y el 83.33% no lo requiere.

Por consiguiente; se infiere que solicitan el financiamiento para las dos primeras opciones, Maquinaria y Capital de Trabajo.

PREGUNTA No. 7



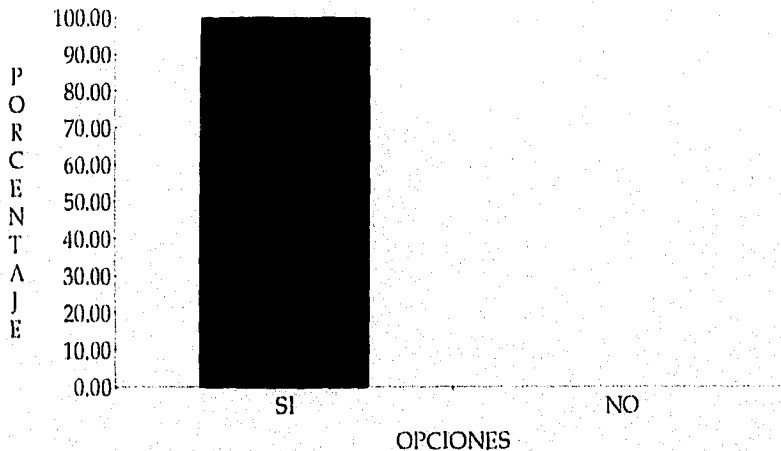
7.-QUE INSTRUMENTOS DE BANCOMEXT SE UTILIZAN FRECUENTEMENTE?

EVENES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

En esta pregunta se manejaron 4 instrumentos que se usan por las diferentes Instituciones bancarias, de las cuales se obtuvo lo siguiente:

- A) Un 66.67% Utiliza el Instrumento denominado VEXPO que significa financiamiento a ventas de exportación y del cual un 33.33% no.
- B) Mientras que un 16.67% solo usa Tarjetas en Dólares, un 83.33% no lo utiliza.
- C) El Capital de Trabajo Integral lo manejan un 50% y el otro 50% no.
- D) Un 16.67% utiliza un fortalecimiento de la estructura financiera de empresas exportadoras y un 83.33% no.

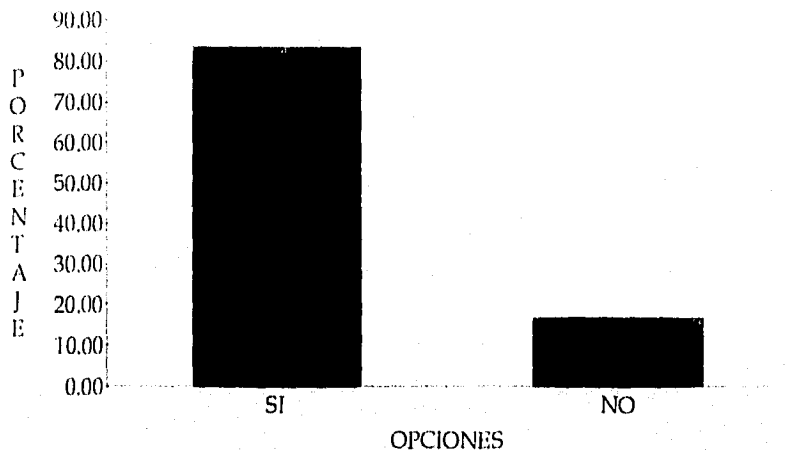
PREGUNTA No. 8



8.- PROMUEVE SU INSTITUCION LOS SERVICIOS FINANCIEROS PARA LA EXPORTACION?

En esta cuestión se maneja libre la respuesta de la cual se obtuvo que el 100% de las Instituciones Bancarias sí promueven los servicios financieros para la exportación y todas coincidieron en que se realiza visitas domiciliarias y por medio de publicidad.

PREGUNTA No. 9



9.- ASESORAN EN MATERIA DE COMERCIO INTERNACIONAL A LAS EMPRESAS?

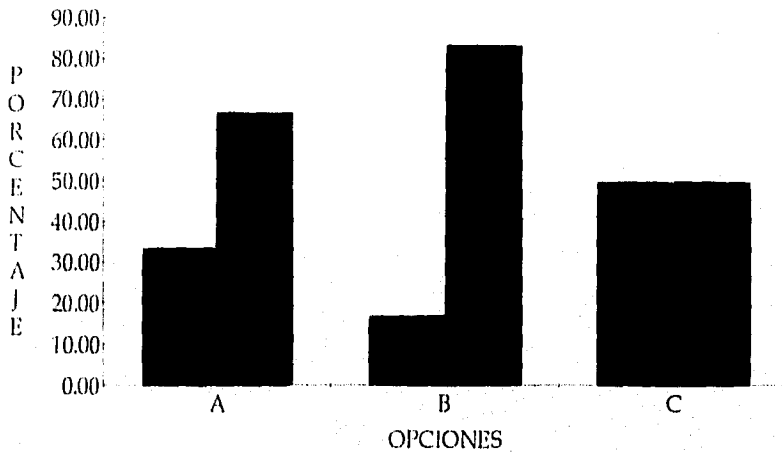
A)SI

B) NO

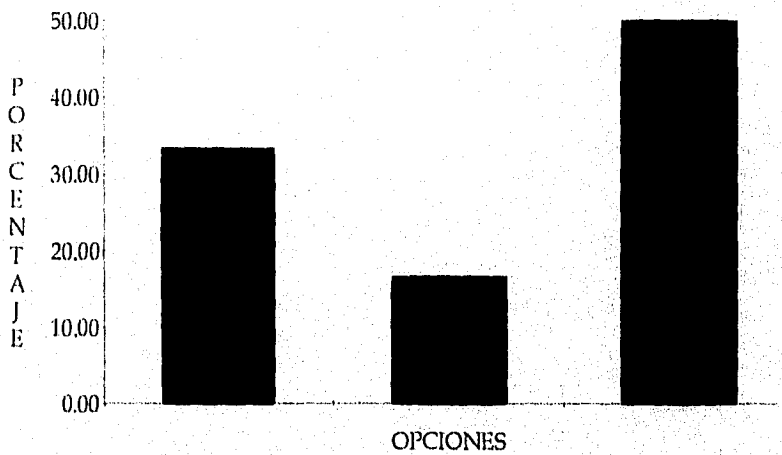
Esta pregunta se compone de solo dos reactivos, de los cuales el 83.33% contestó positivamente y el 16.67% negativamente, como se muestra en la gráfica.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

PREGUNTA No. 10



PREGUNTA No. 10



10.- EN QUE PORCENTAJE CONSIDERA QUE SE HA INCREMENTADO LA SOLICITUD DE SERVICIOS FINANCIEROS DE EXPORTACION?

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

Esta cuestión se consideró abierta, sin embargo; se contestó lo siguiente:

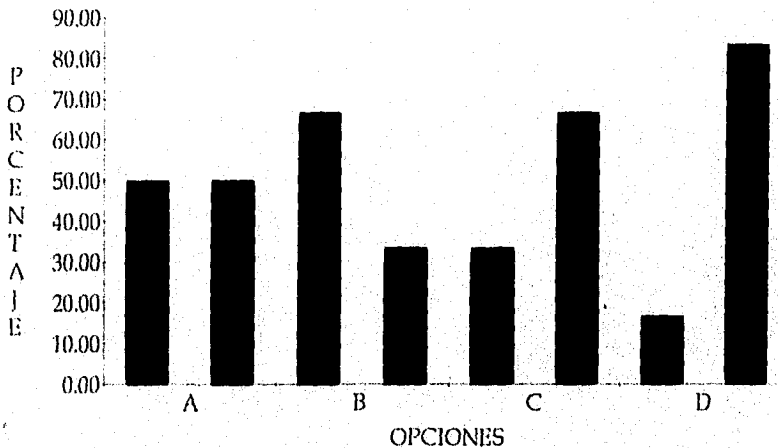
El 33.33% de los bancos contestó que no se había incrementado y un 66.67 no estuvo de acuerdo.

El 16.67% contestó que se había incrementado un 30% mientras que un 83.33% no coincidió.

Y por último un 50% contestó que se había incrementado el 5% y el otro 50% tampoco coincidió con este resultado.

Sin embargo; totalizando las diferentes opiniones se tiene que solo un 33.33% de los Bancos opinó que no habían incrementado los servicios de exportación, mientras que un 66.67% confirmó que, si había un incremento, aunque no coincidieron totalmente en los porcentajes de estos servicios, como se presenta en la gráfica numero 2.

PREGUNTA N.º 11



11.- CUALES SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS QUE HA TENIDO LA INSTITUCION EN LA PROMOCION DE SERVICIOS DE EXPORTACION?

A) FALTA DE INFORMACION FINANCIERA

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE EXPORTACION

- B) DESCONOCIMIENTO DE LOS PROCEDIMIENTOS
- C) FALTA DE CULTURA PARA LA EXPORTACION
- D) OTRAS ESPECIFIQUE:

Esta pregunta se forma de 4 reactivos de lo cual se obtiene lo siguiente:

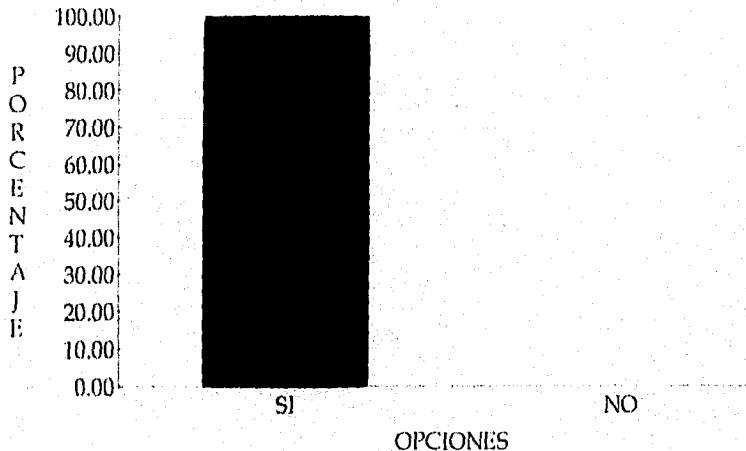
A) Falta de información financiera el 50% estuvo de acuerdo, mientras que el otro 50% no coincidió.

B) Desconocimiento de los procedimientos, un 66.67% estuvo de acuerdo con esta opción y solo el 33.33% no estuvo de acuerdo.

C) Falta de cultura para la exportación, un 33.33% afirmó que era uno de los principales problemas y el 66.67% no coincidió.

D) Las empresas consideran la exportación como un alto riesgo solo un 16.67% consideró esta problemática y el 83.33% no lo consideró.

PREGUNTA No. 12

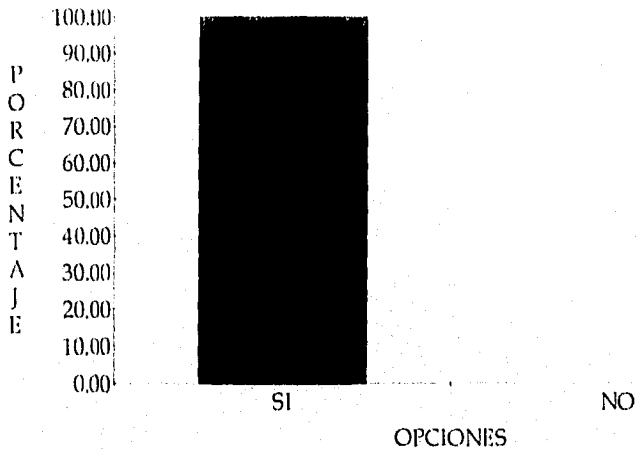


12.- CONSIDERA IMPORTANTE APOYAR LA EXPORTACION EN LA CIUDAD DE URUAPAN?

A) SI B) NO

El 100% contesto que si.

PREGUNTA No. 13

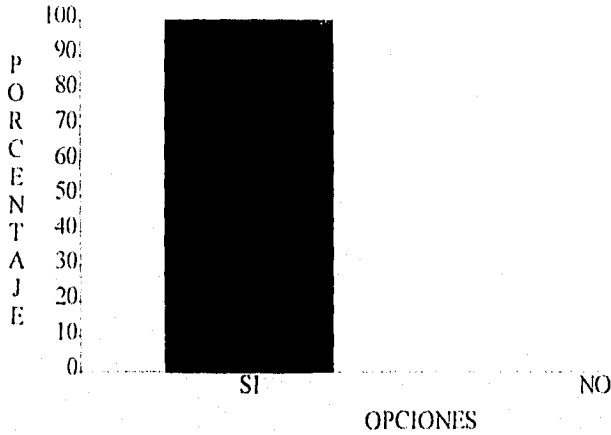


13.- ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CONSIDERA QUE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS BUSCARAN MAYORES APOYOS FINANCIEROS?

A) SI B) NO

El 100% respondió afirmativamente.

PREGUNTA No. 14



14.- LA INSTITUCION SE ENCUENTRA PREPARADA PARA BRINDAR APOYO FINANCIERO A ESTAS EMPRESAS?

A) SI B) NO

El 100% dio una respuesta afirmativa.

CONCLUSIONES

En el Estado de Michoacán, por las características de sus suelos, especialmente en la Ciudad de Uruapan, se ha facilitado el cultivo de la fruta de aguacate, los buenos resultados de la producción de esta fruta han logrado que a esta ciudad se le conozca como "La Capital Mundial del Aguacate".

Así mismo, la producción se ha incrementado y se está desarrollando tanto, que algunos productores decidieron extender su mercado hacia el exterior, realizando los primeros embarques al mercado Europeo, en Francia, Inglaterra, Holanda, Bélgica, Alemania, Japón y en el Norte de América; Canadá. Y hasta la fecha algunos de estos países están consumiendo nuestra fruta.

Toda entidad realiza sus operaciones o actividades por medio de recursos propios o ajenos; es decir, utiliza financiamiento interno o externo. Dentro del financiamiento interno se encuentran acciones comunes, utilidades retenidas, proveedores con descuento y sin descuento entre otras. Y dentro de las fuentes externas; Bancos, que ofrecen financiamiento a corto plazo (préstamos quirografarios, préstamos con garantía, créditos simples etc.) a largo plazo (préstamos de habitación o avío, refaccionarios, hipotecarios) y Otros (crédito comercial, tarjeta de crédito etc.). También se encuentran los Fideicomisos NAFIN, Banco de México y BANCOMEXT. Al adquirir dichos recursos financieros se adquiere un costo de capital.

La exportación es la venta de productos o servicios hacia el exterior del territorio nacional; es un giro o actividad que cualquier entidad económica la puede realizar siempre que cumpla con los requisitos que marca la S.H.C.P. y SECOFI.

En los últimos años México ha estado negociando algunos tratados de libre comercio con algunos países de América.

Un Tratado de Libre Comercio es un acuerdo mediante el cual los países firman accediendo a mantener cero barreras arancelarias y no arancelarias de los productos negociados con dichos países, se trata del libre comercio.

Con esos acuerdos el gobierno intenta facilitar la competitividad de los productos mexicanos, cuando menos en cuanto al precio se refiere.

Con los Acuerdos Comerciales Internacionales en México, se ha dado una gran oportunidad para la micro, pequeña y mediana empresa mexicana y un gran reto para nuestro País ya que competirá con mercados nuevos, permitirá ampliar los mercados e incrementar el comercio y la inversión.

Las organizaciones de crédito clasifican a las entidades exportadoras de acuerdo a las características de ventas de exportación en Directas y/o Indirectas del año anterior en millones de dólares de Estados Unidos de América como sigue:

- A) A desarrollar: Hasta 2 millones de dólares.
- B) Intermedias: Entre 2 y 20 millones de dólares
- C) Consolidadas: Más de 20 millones de dólares.

Cuentan con diversos recursos financieros para estas empresas, entre los más demandados se encuentran:

- Financiamiento a la Pre-exportación.
- Ventas de exportación.
- Proyectos de Inversión.
- Unidades de Equipo Importado.

-Importación de Productos Basicos.

La participación de las organizaciones de crédito al otorgar financiamiento a las entidades exportadoras, significan un gran apoyo.

Los Financiamientos para la exportación permiten a las entidades realizar transacciones o negociaciones en el exterior, lo cual conlleva a la obtención de divisas para el País y utilidades a las empresas.

Así mismo, la apertura del Tratado de Libre Comercio y los financiamientos impulsarán a las empresas a exportar.

Destaca la importancia de considerar que al obtener financiamientos, deberá realizarse un análisis detallado de la situación en que se encuentre la empresa que lo solicite.

El manejo adecuado de los financiamientos dependerá de la creación de una buena estructura financiera; ello requerirá de una buena concientización de los empresarios al adquirir los créditos, determinando sus necesidades específicas y condiciones bajo las cuales se puedan adquirir éstos.

De aquí, que es necesario tomar medidas que induzcan a la modernización a través de la actividad de exportación.

El desarrollo y evolución del aguacate en la región, ha permitido obtener un buen lugar de producción a nivel mundial.

Los productores o empaquadores de la fruta de aguacate, tienen la posibilidad de vender su producto al exterior con las facilidades que otorgan las organizaciones de crédito.

Los financiamientos otorgados por BANCOMEXT son la mejor forma de financiamiento que pueden solicitar los exportadores, ya que el propósito de BANCOMEXT es apoyar en todas las operaciones que se utilizan en esta actividad.

Además les otorga diversas alternativas y al adquirir sus financiamientos, es de menor costo.

Existen diversos financiamientos, pero más caros y son utilizados para otro tipo de actividades.

En términos generales es necesario apoyar la actividad de Exportación ya que algunos de los empresarios enfrentan algunos problemas para poder incursionar en esta actividad por ejemplo:

- No conocen los tramites necesarios para exportar.
- No saben a quien venderle
- Desconocimiento de apoyos financieros
- Falta de Capital
- Falta de promoción de organismos especializados en esta actividad.

Para concluir es conveniente que exista un organismo encargado especialmente de la actividad de exportación que auxilie a las empresas para que se den cuenta de como , cuando y donde exportar.

¹.- José de la Luz Sánchez Perez.

Marco de Referencia del Comercio Internacional del Aguacate de Michoacán, México.

Folleto Técnico N.9. Diciembre 1993.

².- Informe de la SARH

³.- JOSE DE LA LUZ SANCHEZ PEREZ.

Marco de Referencia del Comercio Internacional del Aguacate de Michoacán, México.

Folleto Técnico N.9. Diciembre 1993.

⁴.- Perdomo Moreno. Planeación Financiera

⁵.- Fuente de Conceptos:

Rafael Barandiaran. Diccionario de Términos Financieros.

Eduardo Villegas. Estructura del Nuevo Sistema Financiero Mexicano.

⁶.- José David Sánchez Ruiz. Ejecutivo de Finanzas. Mayo de 1995. Pag. 38 y 39.

⁷.- Fuente de Información y de datos: folletos proporcionados por la Asociación de Banqueros de México, A.C., Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

⁸.- Fuente de Datos: Revistas de Comercio Exterior, Revistas Finanzas.

⁹.-Programa Integral Financiero Promocional.

(Folleto de BANCOMEXT).

¹⁰.-Programa Integral Financiero Promocional
(Folleto de BANCOMEXT).